

UNIVERSITÉ DE PARIS - FACULTÉ DE DROIT

ÉTUDE
SUR
L'ÉQUILIBRE ÉCONOMIQUE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences Politiques et Economiques)

L'acte public sur les matières ci-après sera soutenu le 12 mars 1928

PAR

PIERRE DALSACE

Ingénieur civil des Ponts-et-Chaussées

Président : M. GERMAIN MARTIN, Professeur.

Suffragants { *MM. OUALID, Professeur.*
LESCURE, Professeur.

PARIS

LIBRAIRIE LOUIS ARNETTE

2, RUE CASIMIR-DELAVIGNE, 2

1928

UNIVERSITÉ DE PARIS - FACULTÉ DE DROIT

ÉTUDE
SUR
L'ÉQUILIBRE ÉCONOMIQUE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences Politiques et Économiques)

L'acte public sur les matières ci-après sera soutenu le 12 mars 1928

PAR

PIERRE DALSACE

Ingénieur civil des Ponts-et-Chaussées

Président : M. GERMAIN MARTIN, Professeur.

Suffragants { *MM. OUALID, Professeur.*
LESCURÉ, Professeur.

PARIS
LIBRAIRIE LOUIS ARNETTE
2, RUE CASIMIR-DELAVIGNE, 2

1928

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.



A LA MÉMOIRE DE MON PÈRE

INTRODUCTION

Toute science, au fur et à mesure de la connaissance des divers faits qu'elle embrasse, se modifie et s'amplifie parce qu'elle s'étend à des phénomènes plus complexes, appartenant à des actions ou à des états d'ordres différents, et parce qu'on lui demande des résultats plus précis et plus nombreux.

Au début de la chimie, on s'est occupé surtout de problèmes simples, et on est arrivé à des résultats nets (loi de Lavoisier, loi de Berthollet) : en partant de certains corps, on était sûr d'obtenir les substances que l'on désirait, quelles que soient les conditions de l'expérience, c'étaient des lois simples donnant des résultats absolus.

Puis on est arrivé à d'autres réactions, telles que celles des éthers-sels, où on n'arrivait jamais qu'à des mélanges des corps originaux et des substances à obtenir. Il a fallu trouver la manière la plus avantageuse d'avoir les corps désirés ; on est arrivé aux lois d'équilibre, qui sont dynamiques (loi de Guldberg et Waag, loi de Le Chatelier) et qui sont si utilisées aujourd'hui (fabrication de l'ammoniaque, cracking des pétroles).

En économie politique, on a essayé de suivre la

même voie, on est arrivé à une seule loi simple donnant des résultats absolus, celle de Gresham : « La mauvaise monnaie chasse la bonne ». Mais en dehors d'elle, tous les phénomènes ont une telle influence les uns sur les autres, qu'on ne peut les séparer et qu'il faut les réunir pour les étudier.

On est arrivé ainsi à l'étude de ce qu'on appelle les équilibres économiques. Mais trop souvent les auteurs hypnotisés par cette idée ou ce mot d'équilibre, ont recherché en eux tout ce qui le déterminait, mais non tout ce qui les faisait évoluer, sans même souvent vouloir admettre qu'il put y avoir une évolution.

L'économie est autotransformatrice et autocréatrice : si un pays a beaucoup produit, il a beaucoup de capitaux, une grosse industrie et de l'expérience : il peut donc produire davantage : quand l'équilibre sera assez vaste, nous verrons dans ce qui le compose l'élément statique et l'élément dynamique : celui-ci provoque l'évolution (développement ou dépérissement) par le fait même de la vie économique.

Nous insisterons particulièrement sur cet élément de mouvement, que nous appellerons *tension*, parce que jusqu'ici, il n'a pas été très étudié (Marschall a parlé des surplus de production), les économistes préférant parler de la partie statique.

Nous montrerons le rôle de ces *tensions* dans un équilibre en opposant un cas simple d'offre et de demande. Nous l'appliquerons à un cas plus complexe, celui des paiements, et dans un autre encore plus vaste, le problème de la monnaie.

Nous étudierons après l'équilibre général de la production et de la demande, d'après 2 courbes caractéristiques l'une représentant la valeur du prix de revient d'après la production, l'autre la valeur de la consommation en fonction du prix de vente. Entre ces deux prix, prix de vente et prix de revient, qui limitent la région des faits économiques normaux, se trouve le profit : celui-ci provoque l'esprit d'entreprise et crée ainsi une tension ; suivant la production nous verrons qu'il y a des points de profit nul, des points de profit minimum, qui limitent les régions où la perspective des bénéfices à faire est suffisamment grande pour drainer les capitaux, et surtout les points de profit partiel maximum et de profit total maximum. Nous verrons les déductions que l'on pourra en faire au point de vue monopole.

Nous passerons alors aux résultats pratiques que l'on peut déduire : différences entre richesses de production et richesses d'échange, identité des tensions aux valeurs du mouvement cyclique, influence du psychisme sur les variations de la production et la consommation.

Nous passerons enfin du cas théorique, où nous avons supposé le salaire fixe, pour avoir une idée des variations de la production et de la demande, au cas où ce salaire varie, et avec lui, le pouvoir d'achat relatif, qui augmente beaucoup plus rapidement que le salaire lui-même et nous en donnerons quelques exemples.

Et nous aurons ainsi jeté un coup d'œil sur les possibilités d'évolution de l'industrie.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

CHAPITRE PREMIER

QUELQUES PARTICULARITÉS DES LOIS ÉCONOMIQUES

L'idée de science renferme celle de loi, et en effet les connaissances des sciences mathématiques, physiques et chimiques se sont traduites par une série de lois. Celles-ci permettent de calculer et de prévoir les quantités à mettre en jeu dans certains phénomènes pour obtenir certains résultats, ou leur ordre de grandeur (faute de précision assez grande).

La science économique, elle, offre une telle complexité entre tous ses phénomènes de production et d'échange, qu'on a pu rarement l'exprimer par des lois simples, la loi de Gresham, comme nous l'avons dit plus haut, en est un des seuls exemples. Mais on sait que les lois existent, on croit les trouver, en partie tout au moins, mais dès qu'on veut se servir de ces recherches, on modifie tout l'édifice et les résultats obtenus sont l'inverse de ceux qu'on attendait (par exemple la taxation pendant la guerre de diverses denrées les a fait disparaître) :

il s'y mêle, en effet, souvent des éléments psychologiques ; en 1925, par exemple le préfet des Côtes-du-Nord ayant taxé le beurre à 16 francs, les cultivateurs refusèrent de le porter au marché, et préférèrent le vendre 14 francs à des marchands anglais.

Cependant, grâce à la statistique, on arrive maintenant à mieux préciser les phénomènes et à voir les influences réciproques des faits, et déjà aux Etats-Unis, on en a appliqué les résultats aux affaires et on a pu éviter ainsi les crises si redoutables.

Mais, il y a trois caractéristiques qui différencient la science économique des sciences qualifiées d'exactes et qui la rapproche de la science biologique.

La première est, que quand on passe d'un état A à un état B ; les caractéristiques de l'état B dépendent du chemin parcouru. C'est ainsi que pour un change stable en 1914 (A) et 1923 (B), en Angleterre, la classe moyenne a gardé sa fortune à peu de chose près, en France elle en a perdu plus de la moitié, en Autriche, la totalité. On en déduit que quand on passe d'un état A à un état B les différences entre les caractéristiques de A et de B seront d'autant plus petites, que les variations des phénomènes principaux seront plus faibles en valeur relative.

Le 2^e caractère résulte du fait que tous les phénomènes sont rapportés à de la monnaie, différente suivant les unités et les pays. Quand on ramène les valeurs à la même monnaie, on arrive à des résultats différents : c'est ainsi que la vie est d'autant moins chère que l'unité de monnaie est plus faible car les prix de vente ne peuvent

plus se rapprocher des prix de revient, surtout pour les objets de peu de valeur.

Une carte postale ordinaire qui se vend 10 à 20 centimes en France, se vend 10 centimes suisses (soit 50 centimes français) 10 groschens en Autriche (36 centimes), 5 ou même plus souvent 10 pfennigs en Allemagne (30 ou 60 centimes).

Le prix de revient d'un objet étant de 30 centimes en France ou de 5 pfennigs en Allemagne, pour avoir un bénéfice, il suffit de vendre l'objet en France, 35 centimes, et Allemagne 10 pfennigs, c'est-à-dire 60 centimes. On voit bien l'influence de la grandeur de l'unité de monnaie.

Il en est de même pour la poste, les tramways, la nourriture et autres objets de faible prix, qui finissent par compter dans un budget, et avoir une répercussion sur le coût de la vie.

Enfin, 2 périodes analogues ne sont jamais identiques.

Nous ne considérerons les phénomènes économiques que dans leur milieu, en essayant de montrer la répercussion de toute modification, dans tout cet ensemble complexe, mais sans espérer en obtenir jamais des résultats exacts à cause des faits exprimés plus haut, et de l'impossibilité d'embrasser tous les éléments et leurs variations.

CHAPITRE II

TRANSFORMATIONS ET DÉPLACEMENTS. CARACTÉRISTIQUES ET QUANTITÉS

Avant de parler des équilibres, il nous faut regarder chacune des parties qui les composent et voir ce qu'elles sont.

C'est ce qui se passe dans les bilans de société : d'une part, on a un actif, composé d'un certain nombre de postes : quelques-uns peuvent être nuls, mais leur valeur *a toujours le même sens*. On a aussi un passif. L'étude de l'affaire ne peut se faire que par l'*analyse* séparée de chacune de ces parties, actif et passif. Le résultat final se traduit par une comparaison ou *balance* qui peut être *créditrice* ou *débitrice* c'est-à-dire *changer de sens* suivant la « santé » de l'entreprise.

En économie politique, on trouve des opérations de deux sortes ; de transformation et de déplacement.

§ 1. — TRANSFORMATIONS

Il y a deux sortes de transformations :

a) La transformation initiale ou production (de l'entrepreneur ou du paysan) qui utilise les différentes formes de l'énergie (travail humain ou animal, énergie physique, chimique ou biologique) pour augmenter l'utilité objective des produits.

C'est ainsi que dans l'industrie métallurgique le minerai est plus utilisable que le sous-sol d'où on l'extrait, et que le lingot de fonte, puis les produits semi-ouvrés et enfin les produits finis forment les degrés successifs de cette augmentation d'utilité.

Dans l'agriculture, nous avons de même, comme échelons, la semence, le blé, la farine et le pain.

b) La transformation finale ou consommation qui consiste en l'emploi de cette utilité donnée aux différents produits.

Cette transformation se traduit en économie politique par des achats pour assurer le renouvellement de ces produits.

Ce sont deux points où les forces psychologiques agissent particulièrement. Pour la production : nous avons l'esprit d'entreprise qui correspond à un besoin de travail, de puissance et d'enrichissement, et qui est payé, actuellement du moins, par le profit. Dans la consommation, nous avons, le besoin, le désir : pour améliorer son bien-être, chacun travaille...

Les opérations de déplacement découlent naturellement de ces transformations initiales ou finales, de la

production d'une part, de la consommation d'autre part. Ces déplacements peuvent se faire soit sur les objets produits (commerce), soit sur des objets annexes (opérations bancaires pour la monnaie). Naturellement, chaque variation de l'une des transformations (initiales ou finales) se traduira par une variation des déplacements.

Si chacune des transformations se traduit par des quantités (comme chacun des postes d'un bilan), le résultat de l'influence de la consommation sur la production se traduira par un équilibre (correspondant à la balance) dont les variations correspondent à l'évolution de la vie économique.

Malgré l'importance des transformations, (bases de la vie économique dans la période actuelle), les opérations de déplacement sont primordiales, parce qu'avant de produire, il faut se procurer des capitaux, des terrains, des usines, des matières premières, et quand on a produit, il faut vendre, alors que dans l'économie familiale romaine, l'échange ne jouait aucun rôle. Actuellement, il faut passer par des intermédiaires, souvent coûteux, qui ne voient plus la production, mais le rôle qu'ils jouent dans cette production. Pour voir cet antagonisme entre entrepreneurs et intermédiaires, il suffit de lire le démêlé de Ford avec les banques (1).

Nous allons donc étudier chacune des opérations de transformation séparément : nous allons voir une production, nous chercherons à voir comment elle va-

(1) Ford. — *Ma vie et mon œuvre*, p. 201.

rie en même temps que le prix de revient : nous aurons ainsi la *caractéristique* du prix de revient en fonction de la production. Pour une *quantité* de production, nous aurons une *quantité* de prix de revient, ou pour une *quantité* de prix de revient, nous aurons une *quantité* de production.

Nous aurons de même en cherchant les relations entre quantités d'objets vendus et quantités de prix, une *caractéristique* du système prix de vente-nombre d'objets vendus.

Une fois ces deux caractéristiques obtenues, nous les mettrons en face l'une de l'autre et nous verrons tout ce que l'ont peut en tirer.

a) **Production**

Toujours, quand le mot de production se présente à l'esprit, il s'y joint l'idée de rendement ; on parle toujours de loi de rendement décroissant en économie politique.

Mais ce mot de rendement est vraiment vague et correspond à tellement de choses qu'il semble presque impossible à employer. En effet, on peut travailler à différents points de vue.

On peut rechercher le rendement technique maximum, au point de vue des diverses opérations que l'on fait. Par exemple, pour une turbine hydraulique, le prix d'achat est relativement faible par rapport à la valeur de l'électricité que cette machine peut débiter au moyen d'un alternateur ; on cherche à avoir constam-

ment le rendement maximum au point de vue énergie fournie et chaque centième gagné est considéré comme une victoire.

On peut se placer au point de vue argent pour voir le rendement. On cherchera à résoudre un problème non pas de la manière qui à chaque moment donnera le meilleur résultat technique mais par le procédé qui donnera la solution la plus économique. La construction en grande série en est un exemple. On travaille alors pour la masse des gens, non pas en vue d'un fait particulier comme dans le cas précédent.

On a aussi le rendement au point de vue vitesse. La mode a des variations rapides. Si on veut la suivre, au point de vue fabrication, il ne faut pas chercher à gagner le maximum par des installations étudiées et longues à mettre en train, il faut se servir de ce qu'on a, en tirer le meilleur parti pendant tout le temps où on pourra vendre, c'est ainsi que les gains seront maxima. Et c'est aussi à cause de cette question de vitesse, que les revendications ouvrières sont plus écoutées en temps de prospérité, beaucoup à cause des délais imposés pour les livraisons à faire. Comme dernier exemple, où les faits sont subordonnés à la vitesse, nous parlerons des fabrications de guerre : on avait tellement besoin de munitions qu'on était beaucoup moins sévère pour leur qualité et leur prix de revient.

On pourrait parler aussi des rendements en présentation.

Mais en général, en économie politique, les rende-

ments sont des rendements en argent, et ce sera sauf avis contraire ceux que nous considérerons.

Il est intéressant de savoir, pour le chef d'exploitation, la manière de procéder et les résultats que l'on a, dans son industrie, ainsi que dans les industries dérivées. Par comparaison avec des travaux analogues, par une étude plus serrée des conditions du travail, il obtiendra un meilleur rendement.

Au point de vue production, le meilleur rendement correspond à la fabrication la moins chère et on aura une caractéristique de ce rendement par le prix de revient de l'unité d'objet. En général, il y a un tel empirisme dans l'industrie que très facilement par l'observation pure et simple des faits, on arrive à de très notables améliorations.

C'est ainsi que Taylor fut chargé, un jour, de faire l'organisation d'un atelier où l'on vérifiait des billes de bicyclettes et où travaillaient 120 femmes.

Il diminua le nombre d'heures de travail de 10 h. $1/2$ à 8 h. $1/2$. Il donna 4 fois dans la journée 10 minutes de repos après 1 h. $1/2$ de travail pour éviter la fatigue, et en outre 2 jours de congé par mois à chaque ouvrière. Il fit une sélection : il a pu faire faire le même travail, avec plus de précision, par 35 ouvrières. Il a pu mieux les payer (80 à 100 % d'augmentation de salaire), tout en assurant un prix de revient très inférieur (1).

(1) TAYLOR. — *Principe d'Organisation scientifique des usines*, p. 100 et suivantes.

Il est évident que ce rendement varie quand on change de méthode. Taylor a aussi fait des recherches pour améliorer le travail des pelleteurs: il a d'abord cherché à savoir quel était le poids optimum de matière que l'ouvrier devait soulever à chaque pelletée pour avoir le maximum de travail, il a conclu que chaque pelletée devait être de 21 livres $1/2$, et grâce à cela il a pu faire passer le travail de chaque pelleteur de 16 à 59 tonnes par jour (pour une pelletée de 38 livres, le travail n'aurait été que de 35 tonnes), en faisant passer le salaire moyen de l'ouvrier de 5 dollars 75 à 9 dollars 40 et en diminuant le prix de revient à la tonne de 36 cents à 16 cents 5. Mais maintenant les pelleteurs sont remplacés par des machines et les résultats sont encore meilleurs.

Les améliorations peuvent se faire non seulement par amélioration des conditions de travail du personnel, (comme pour les vérificatrices de billes) ou par l'usage d'un meilleur matériel (cas des pelleteurs), elles peuvent se faire par modification soit des matières premières, soit de la pièce finie.

Dans les usines Ford, les prix de revient sont calculés jusqu'au $1/10.000$ de dollars, ceci permet de connaître à chaque instant, les résultats d'un changement de méthode.

Comme exemple, Ford dit qu'en employant une matière première coûtant 2 cents de plus par pièce, le

(1) TAYLOR. — *Op. cit.* p. 71.

(2) FORD. — *Aujourd'hui et demain*, p. 84.

travail est tellement plus facile que le prix total de la pièce finie passe de 0,2582 dollar avec l'ancienne méthode 0,1663.

Et on sait combien le dessin plus ou moins heureux de la pièce à faire, facilite ou non le travail.

On voit donc qu'en changeant ou en améliorant les méthodes employées on arrive à produire plus pour des prix de revient moindres, quand il s'agit de grandes quantités. Il faut s'occuper non seulement du produit principal, mais aussi des sous produits et des résidus dans la fabrication ; la vente de ceux-ci permet de rattraper un prix de revient plus élevé ou permettant de plus grands bénéfices : le procédé Solvay pour fabrication de carbonate de soude emploie des matières premières (chlorure de sodium et calcaires) plus économiques que celles du procédé Leblanc (chlorure de sodium et acide sulfurique ; ce dernier procédé a pu cependant subsister parce qu'il donne comme sous-produit de l'acide chlorhydrique dont la vente est avantageuse.

Il faut tenir compte aussi de l'état actuel de l'industrie et du progrès constant qui se fait.

Par exemple, les « terrils » ; en même temps que la houille dont nous nous servons, on retire de la mine certains charbons ayant de 25 à 40 % de cendre. Avant la guerre, à cause du faible prix des bons charbons, du prix des transports, on les considérait comme des déchets et on les entassait près de la mine en « terrils », maintenant, avec la grosse augmentation des prix du charbon, le perfectionnement des chaudières et la création de centrales thermo-électriques près des mines, on a

construit des foyers spéciaux pour eux et on les brûle dans ces centrales.

Il en est de même pour le nickel, grâce à de nouveaux traitements au four électrique « on obtiendra la fusion du minerai à basse teneur et l'utilisation des énormes réserves constituées par les minerais pauvres autrefois jetés au remblai » (1). Quelquefois le produit secondaire peut être d'ordre tout à fait différent. C'est ainsi que les progrès du pompage ont pu permettre d'exploiter un certain nombre de mines abandonnées parce que les venues d'eau étaient trop nombreuses, et nous ont permis de reprendre rapidement l'exploitation des mines du Nord noyées par les Allemands.

Nous venons de voir les progrès que permet le développement de l'industrie — mais toutes les usines ne sont pas grandes et n'ont pas à produire beaucoup — et on ne voit pas très bien les outils les plus modernes et les plus complexes chez le charron du village. Il est évident qu'à chaque état de développement d'une industrie, il lui correspond une méthode qui correspond au plus bas prix de revient.

Il serait intéressant de connaître ce prix de revient quand on a affaire à un monopole, que celui-ci soit complet, ou que ce soit un quasi-monopole. Ainsi on évite des prix de revient déclarés plus élevés que les prix de revient réels et des prix de vente en cas de taxation beaucoup plus grands que ceux que l'on devrait

(1) *Journée industrielle*, 20 octobre 1923.

payer pour laisser un bénéfice normal à l'entreprise (services publics, nourriture).

Par exemple, le prix du pain est fixé de telle manière que quand la farine augmente de 10 francs par quintal (toutes les autres quantités restant les mêmes), le prix du kilog de pain augmente de 10 centimes ; or, avec 100 kilogs de farine, on fait 147 kilogs de pain (et nous ne parlons même pas du pain de luxe).

On suppose aussi pour calculer le prix du pain que toutes les boulangeries ont eu leur loyer renouvelé au taux d'après guerre, alors que beaucoup d'entre elles ont encore des baux qui datent d'avant guerre.

Il en est de même pour la viande, pour laquelle on ignore complètement les valeurs des divers frais qu'entraîne sa vente, et ce qu'elle rapporte.

De plus pour une même industrie, mais pour des maisons d'âges différents, c'est-à-dire ayant des possibilités différentes au point de vue capital, réserves, amortissements, ressources, on emploie des méthodes différentes.

Ford commença, par exemple, par faire de l'assemblage, et ce ne fut que petit à petit qu'il se lança dans la fabrication des différentes pièces de sa voiture.

Il peut être intéressant de chercher l'allure générale de la caractéristique production-prix de revient, c'est-à-dire chercher la courbe qui, pour une production variant entre 0 et un chiffre très grand, donnerait le prix de revient. Mais ce prix n'est pas unique, parce que les sources de fabrication ne sont pas uniques.

Nous chercherons ce prix de revient par tranches, en

prenant celui donné par la source ayant les plus faibles prix de revient, pour cette production totale considérée, et en prenant au fur et à mesure les entreprises ayant un prix de revient plus élevé.

La courbe est d'abord descendante, parce qu'il est évident que si on n'envisage qu'une faible production, on ne peut se servir de machines compliquées qui réduiraient le personnel et on ne peut diminuer les frais généraux. Comme conséquence, jusqu'à un certain point, à une plus grande fabrication le prix de revient diminue.

Prenons les fabrications de Ford et les prix de vente qu'il a pu obtenir, en supposant qu'il y a une relation entre le prix de revient et le prix de vente en dollars (1).

ANNÉES	FABRICATIONS	PRIX
1909	18.664	950
1910	34.528	780
1911	78.440	690
1912	168.220	600
1913	248.317	550
1914	308.213	490
1915	533.921	440
1916	785.432	360

Si nous prenons un système de coordonnés rectangulaires avec pour abscisses, les quantités produites, et pour ordonnées, les prix de revient, on aura une

(1) FORD, — *Ma vie et mon œuvre*, p. 166.

courbe générale de la courbe prix de revient : on aura la caractéristique production-prix de revient.

On aura une valeur A M qui correspondra au prix de revient minimum, mais il est bien entendu que les méthodes de fabrication pour obtenir à chaque instant le prix de revient minimum, varie.

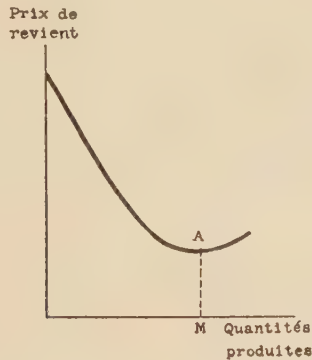


FIG. 1

Jusqu'à quel point peut diminuer cette valeur du prix de revient minimum — par une seule méthode et sans entente entre producteurs, ses limites sont assez étroites — mais par des groupements tels que les trusts, par concentration des services de vente, des laboratoires de recherches, des bureaux d'études, on arrive à une diminution des prix de revient et c'est ainsi que si nous prenons les chiffres de la General Motors Corporation, nous voyons que pour une production qui passe de 657.000 véhicules (1924) à 827.000 (1925) et 1.215.000 (1926), les

bénéfices passent de 45 millions à 106 millions et 176 millions, ce qui fait que le bénéfice par voiture est passé de 68 \$ à 126, puis 144 \$ (1), on voit donc que pour un prix constant, le prix de revient diminue au fur et à mesure que la production augmente, ceci d'ailleurs avait été montré plus haut pour la production de Ford.

Le tout est de connaître les meilleures méthodes pour avoir un prix de revient minimum, elles résultent en grande partie d'une organisation rationnelle, et d'un développement de l'entreprise soit dans le sens horizontal comme cela se fait aux Etats-Unis (2) ou dans le sens vertical comme en Allemagne.

b) Consommation

Nous ne nous occuperons pas comme Marshall de chercher un lien entre le prix et l'utilité (problème de l'utilité limite) parce qu'on a affaire alors à un équilibre psychologico-économique.

Nous nous contenterons uniquement d'étudier la demande en raison du prix de vente, nous aurons une caractéristique demande-prix de vente, qui correspondra à la transformation finale, comme tout à l'heure nous avons la caractéristique production-prix de revient, pour la transformation initiale.

(1) Journée Industrielle du 13 septembre 1927.

(2) Lire entre autre *Standard Oil Company*, Damougeot-Perron Budry, éd. ; *Le Roi de la Ruhr*, RAPHAEL, Payot, éd. ; *La vie d'Albert Ballin*, HULDERMAN, Payot, éd.

Il peut être intéressant de chercher la forme de cette courbe.

Nous prendrons comme abscisses les quantités achetées et comme ordonnées les prix, bien que nous sachions que les quantités achetées sont fonction des prix. Nous faisons cela, parce que quand nous avons fait l'étude de la caractéristique quantités produites-prix de revient, nous avons eu les quantités en abscisses, et les prix en ordonnées.

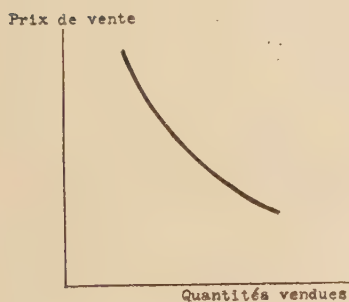


FIG. 2

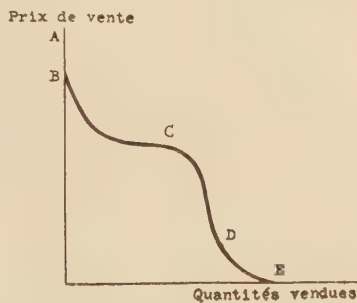


FIG. 3

En général, on prend comme représentation de la caractéristique de la demande une forme hyperbolique comme le représente la figure 2. Nous préférons la forme 3 qui se rapproche à notre avis davantage de la forme réelle.

Nous avons évidemment une portion de la courbe A B confondue avec l'axe des prix, parce qu'il n'y a pas d'achat, l'objet étant trop cher. Puis on a une partie B C,

qui a une certaine sensibilité ; quand le prix varie, la quantité vendue varie également, toute cette 1^{re} partie A B peut être représentée par une hyperbole.

Mais il arrive un moment où nous avons une insensibilité complète aux prix : si le prix diminue même dans de fortes proportions, ses variations n'entraînent qu'une très faible augmentation de vente, ce qui correspond à la partie CD de la courbe, et pour le montrer, nous nous référons à Marshall (1).

« L'eau est une des choses peu nombreuses dont nous pouvons observer la consommation à tous les prix depuis le plus élevé jusqu'à la plus complète gratuité. A des prix modérés la demande est très élastique ; mais les divers besoins qu'elle peut satisfaire sont susceptibles de l'être complètement : aussi à mesure que son prix descend vers O, sa demande perd toute élasticité. On peut en dire autant du sel. En Angleterre, le prix est si bas, que la demande du sel, en tant qu'objet d'alimentation n'a pas du tout d'élasticité, mais dans l'Inde le prix en est relativement élevé et la demande en a une certaine élasticité ».

Nous en avons un autre exemple dans « l'effondrement » des cours en période de crise.

Nous en avons d'autres exemples pour les denrées à peu près indispensables comme le pain, dont une variation assez grande dans le prix, ne produit pas de grands changements dans la vente.

Mais on n'arrive pas toujours à cette partie presque

(1) MARSHALL. — *Principes d'économie politique*, page 241.

verticale de la courbe, parce qu'il y a des limites de pouvoir d'achat ; le fait d'acheter une chose empêche d'en acheter une autre, et si l'une augmente, surtout s'il existe des produits de remplacement, l'argent destiné à cet achat se reporte aisément sur un autre produit : on a ainsi une sensibilité réciproque.

Si le prix d'un objet baisse suffisamment vis-à-vis des services qu'il peut rendre, on arrive à cette partie de presque insensibilité de la demande, quand les prix varient.

C'est ainsi que l'on ne croit pas que le nombre des autos ne soit supérieur à 1 par 2,7 habitants comme au Kansas, à moins que les prix ne baissent trop, ce qui produirait un gaspillage (partie de courbe DE).

Il peut être intéressant de comparer avec les courbes de demande obtenues pratiquement, et nous prendrons celles obtenues par le professeur Moore qui a cherché la courbe du prix payé pour des produits agricoles en fonction de leur raréfaction ou de leur abondance.

D'après ses premières recherches, il avait trouvé que la courbe la plus simple et en même temps la plus voisine de la courbe réelle devait être une courbe du 3^e degré.

Nous supposons *a priori* qu'une augmentation de quantité offerte, amène une baisse des prix. C'est pourquoi on se trouve devant cette forme de courbe du 3^e degré. Si la forme de la demande était celle qui correspond à la forme classique, on aurait la partie de courbe AB. (fig. 4). Si au contraire, cette forme se rapproche de celle que nous estimons meilleure, on aura la forme

complète ABC. Nous n'aurons pas de partie entièrement verticale étant donné la forme donnée à l'équation (fig. 5 et 6).

Faute de chiffres assez différents, on n'est pas allé très loin, mais il est évident, en vertu de la continuité



FIG. 4

de la demande, qu'on ne peut passer d'une partie de vente nulle (produit trop cher) à une partie de vente assez grande, sans qu'on ait une ligne continue, on voit que la courbe décrite plus haut à un 2^e point d'inflexion qui ne présente guère d'importance.

Souvent, l'entrepreneur a peur d'arriver à cette région d'insensibilité où la diminution des prix de vente n'est pas compensée par une augmentation de la clientèle.

Il est un fait sur lequel nous voulons insister dans

les courbes caractéristiques : il y a un seul point réel sur cette courbe, c'est celui qui correspond à la production du moment considéré.

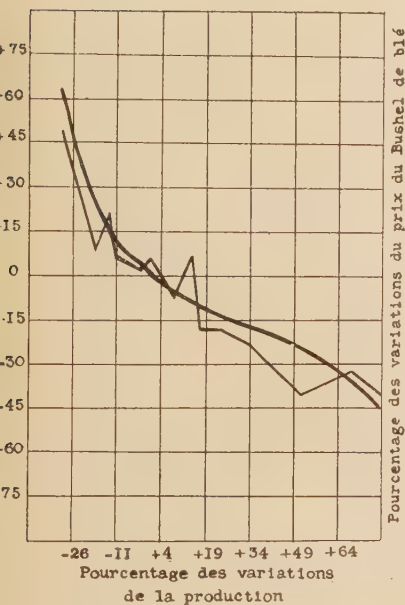


FIG. 5

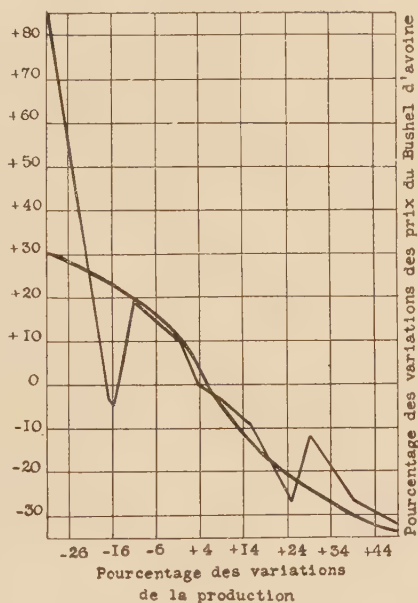


FIG. 6

Evidemment, on peut relativement facilement obtenir des productions ou des consommations différentes, mais relativement voisines de ce point réel ; mais dès qu'il s'agit de grandes variations, il faut un certain délai, parce qu'il faut du temps pour remettre en marche des machines arrêtées, parce qu'il faut du personnel, des

bâtiments et qu'il existe toujours une certaine inertie des marchés qui s'ajoute aux décalages de temps pour empêcher d'arriver rapidement au résultat désiré.

II. — DÉPLACEMENTS

La production ne peut se concevoir seule, parce que pour fabriquer il faut des débouchés, il faut vendre (problèmes commerciaux) et il faut aussi au début de l'entreprise se procurer des capitaux, des terrains, des bâtiments, des machines, payer des ouvriers, et au cours de la marche de l'usine, il s'écoule un temps quelquefois assez long entre l'achat des matières premières et la vente de l'objet fini (problèmes bancaires).

Toute l'industrie ne repose que sur un problème commercial ; pour vendre, il faut trouver des gens à qui l'objet proposé est utile, et seul le progrès commercial a permis le progrès industriel.

Nous voyons, en effet, que le plus souvent, l'industrie s'est créée dans les pays commerçants, et suivant leurs méthodes commerciales.

Sembart a dit « La célèbre industrie du drap florentine, qui est, peut-être, la première industrie ayant une organisation vraiment capitaliste, est née du commerce de la laine, c'est-à-dire d'un commerce essentiellement capitaliste ».

L'Angleterre a été commerçante avant d'être industrielle.

Le développement de l'industrie en France sous Colbert n'a été permis que par des mesures commerciales,

(suppression des douanes intérieures, création de droits sur les marchandises venant de l'extérieur).

Et plus près de nous dans le temps, le développement industriel intense de l'Allemagne a été dû à ses entrepreneurs qui par des méthodes rationnelles d'organisation commerciale (diminution du prix de revient par la concentration industrielle, attention très grande aux goûts du client, dumping, créations de nouvelles formes de sociétés (sociétés mères et sociétés filières) et création de débouchés par l'entreprise elle-même dans certaines branches (électricité).

Il faut donc subordonner, dans l'industrie, les problèmes techniques aux problèmes commerciaux, et ne pas chercher les rendements maxima au point de vue purement travail mais au point de vue commercial, c'est-à-dire utilité pratique et prix de revient.

Cela n'empêchera pas de tenir compte à chaque instant et de s'occuper constamment du problème technique.

Ces phénomènes de déplacement servent de ponts entre la production et la consommation.

Pour la production et les prix de revient d'une part, pour la consommation et les prix de vente d'autre part, on avait des courbes d'équilibre, les caractéristiques; nous aurons, grâce à ces déplacements, une influence réciproque de ces 2 courbes, qui ne se traduiront plus par des courbes, mais par des points d'équilibres et ce serait ces points que nous allons étudier.

CHAPITRE III

L'IDÉE D'ÉQUILIBRE ET SON EXTENSION A L'ARGENT. VALEURS ET TENSIONS

Nous avons des caractéristiques. Nous devons nous en servir pour en déduire les déplacements, non seulement à l'instant présent, mais aussi dans l'avenir.

Un équilibre se modifie dans le temps : ce qui exprime l'équilibre entre l'offre et la demande, c'est la quantité des échanges, les échanges grands viennent d'une production et d'une consommation intense et indiquent la prospérité. *La valeur* commune à l'offre et à la demande donnera la puissance commune de la production et de la demande et donneront la « santé » de l'équilibre.

Si un marché peut consommer une quantité de 100 objets, objet aux prix de 10 francs, que l'industrie en fournisse 100 ou 200 correspondant à ce prix de vente de 10 francs, avec un bénéfice normal, il ne sera vendu que 100 objets : la valeur de l'équilibre sera 100. Si la

production est de 60, le nombre des objets vendus sera 60. 60 sera la valeur de l'équilibre.

Tropsouvent, quand on pense à un équilibre, on ne pense qu'au *statu quo*. Mais cette valeur de l'équilibre varie, parce que la vie économique se modifie constamment suivant les possibilités ou les non possibilités d'échange qu'offre le marché, et l'exemple le plus net est celui des alternatives de prospérité et de crises de l'économie moderne.

Pour voir mieux cette question, prenons le problème d'équilibre en mécanique. Soit un point soumis à 2 forces égales et opposées : A et B, la résultante est nulle — cela ne veut pas dire que les forces ont disparu, elles existent toujours et se révèlent immédiatement si l'une d'elles est supprimée. Il suffit de penser à 2 hommes tirant aux 2 bouts d'une corde en sens contraire, et dont l'un lâcherait l'extrémité qu'il tient sans prévenir... Ici, les quantités ou grandeurs des 2 forces sont les mêmes, la valeur de l'équilibre est donnée par la grandeur des 2 forces.

Mais supposons que les 2 forces opposées ne soient plus égales, il y en aura une qui sera plus grande que l'autre d'une quantité C. et ce sera cette quantité C. qui déterminera le mouvement du point, alors que A et B continuent à exister. Cette quantité C sera la *tension*. D'après ce que nous avons vu, dans un équilibre simple (comme sera celui de l'offre et de la demande), où on n'a que 2 quantités en présence, cette tension ne peut être que d'un *seul* côté, puisque c'est le surplus d'une quantité par rapport à une autre.

Revenons à l'économie politique : supposons comme tout à l'heure que le marché absorbe 100 objets, si on lui en fournit 100, la *valeur* de l'équilibre sera 100, il n'y aura *aucune tension*. Si on en fournit 150, la valeur de l'équilibre sera 100, et la *tension à la production* sera de 50. Si on fournit seulement 60, la *valeur* sera de 60 et la *tension à la consommation* sera de 40.

Inversement, grâce aux *propriétés réciproques* des quantités et des prix, on peut obtenir les tensions sur un marché non plus en *fonction d'une marchandise de valeur donnée*, mais en *fonction d'une quantité de marchandise donnée*. Par exemple 100 objets sont produits pour un prix de revient de 70 francs et sont revendus par le producteur à 100 francs. La tension sera donnée non plus par des différences entre quantités de marchandises, mais par une différence entre 2 prix : prix de revient et prix de vente : c'est le profit, il sera ici de 30. Nous verrons plus loin que si dans une industrie la tension profit est plus grande qu'une valeur donnée (le profit minimum), cette industrie attirera les capitaux, sinon elle végétera ou même disparaîtra.

Pour montrer l'influence et la différence entre ces 2 tensions, il suffit de se reporter à Liefmann (1) : « On peut caractériser les effets des cartells par rapport à ceux de la libre concurrence, en disant que les cartells adaptent sans doute la production à chaque état du marché, mais non les prix, tandis que la libre concurrence y adapte les prix, non la production ».

(1) LIEFMANN. — *Cartells et trusts*, p. 84.

On voit donc que l'équilibre dynamique d'échange est parfaitement déterminé quand on a la *valeur* de l'équilibre, qui donne l'*état*, et la *tension* qui donne les *modifications* dans le temps.

La tension résulte de la distance entre les courbes de production et de demande ; elle peut se traduire uniquement par un profit (tension d'argent) ou par une quantité, ou par une combinaison des deux (cas de périodes de prospérité).

Elle donne des explications beaucoup plus simples des phénomènes, que la loi de l'offre et de la demande. Celle-ci découle de la rencontre de deux courbes, dont l'une (celle de l'offre) doit varier constamment si on veut tenir compte de l'organisation de la production et des possibilités du marché — alors que la courbe des prix de revient change moins.

D'autre part, cette courbe de l'offre est virtuelle, alors que celle des prix de revient est réelle.

Enfin, cette courbe des prix de revient permet de discuter comme nous le verrons plus loin, le problème de la production et de la demande, non seulement sur les marchés de vente, mais aussi chez le producteur de produits finis et même de proche en proche, chez celui de matières semi-ouvrées et de matières premières.

Nous allons d'abord nous occuper des tensions en quantité :

La tension à la production est celle qui existe dans le cas de surproduction, elle ne correspond qu'à un gaspillage d'énergie, de matières, puisqu'elle correspond à des objets produits en très grand nombre, et l'exemple

le plus net en est les crises de surproduction : par suite de certains phénomènes, tel marché n'accepte plus rien, laissant le producteur assez désespéré, et alors se révèle immédiatement cette tension.

Un marché sera équilibré lorsqu'il produira suffisamment de tout pour qu'une production trop grande ou trop faible (phylloxera ou institution du régime sec aux Etats-Unis pour les vins français) dans l'une quelconque des branches de son activité, ne provoque des troubles économiques trop grands, au contraire ceux qui peuvent se produire dans un pays à monoculture.

C'est exactement le même fait que l'on retrouve en psychologie ; on dit d'un homme qu'il est équilibré parce que la grandeur de toutes ses facultés est telle que les événements ont le minimum de prise sur lui : plus sa valeur sera grande, plus son potentiel sera grand.

Au contraire, la tension à la demande est très intéressante, parce que c'est elle qui donne le développement industriel et commercial.

C'est ainsi qu'on retrouve toutes ces tensions aux débuts des périodes de prospérité : de 1832 à 1836, et de 1844 à 1847, en 1862-1866, après 1870, en 1882-1884 ; construction de chemins de fer et de canaux, en 1885, en 1895, en 1905, évolution vers la grande industrie en Allemagne et aux Etats-Unis.

Plus la tension à la demande sera forte, plus grandes seront les possibilités de vendre, et surtout de vendre cher — la valeur de l'équilibre augmentant au fur et à mesure de la tension. Mais tant que la tension à la demande subsiste, chacun en tire le profit maximum,

l'industriel en cherchant d'abord à livrer rapidement, l'ouvrier en obtenant la hausse des salaires (par exemple dans la période de prospérité qui a précédé la crise de 1873, à Berlin, le salaire des maçons avait doublé, parallèlement le nombre de pierres posées par jour et par maçon avait diminué de moitié) (1), puisque, à ce moment là, le client accepte tout.

Mais la production s'accroît, la valeur de l'équilibre augmente sans cesse, il arrive un moment où la tension à la demande s'annule, et change de sens, pour devenir une tension à la production, et cela d'autant plus rapidement et brutalement que la tension a été plus forte : les crises sont beaucoup plus fortes après des périodes de grande prospérité.

A ce moment-là, comme il y a surproduction, ceux qui produisent trop cher et qui n'ont pas de réserve disparaissent, et seuls subsistent ceux qui satisfont à l'équilibre par les prix les plus aptes à contenter la clientèle.

Mais cette tension, par le seul fait qu'elle agit sur une industrie, réagit en même temps sur les autres : quand, par exemple, des chantiers navals travaillent, ils ont besoin de tous les corps de métiers (aussi bien de tourneur, que du peintre et de l'ébéniste) et le fameux adage « Quand le bâtiment va, tout va » n'est qu'une vérification populaire et imagée de ce principe.

Nous venons d'étudier le cas le plus simple, celui qui consiste à faire des échanges, les deux quantités qui déterminent l'équilibre sont simples.

(1) LESCURE. — *Op. cit.*, p. 83.

Nous allons voir maintenant un cas plus complexe, c'est celui de l'équilibre de la fonction paiement de la monnaie.

En effet, la monnaie a différents rôles dont les principaux sont : paiement, bénéfices et crédits.

Supposons un certain chiffre de paiements à faire, P, étant donnés une quantité de monnaie Q destinée uniquement à effectuer des paiements circulant à une vitesse V.

On a l'équation connue :

(Paiement = Quantité de monnaie $\times$ Vitesse de circulation.

$$P = Q \times V$$

On a un équilibre ici entre les quantités P et le produit Q V, on aura de même que tout à l'heure, une valeur de l'équilibre par le plus petit de ces 2 nombres P ou Q V, donnant une tension soit du côté des paiements effectués quand P est plus grand, soit du côté des paiements à faire quand Q ou V varient de telle manière que leur produit est supérieur au paiement.

La *valeur* de cet équilibre était plus grande en Angleterre qu'en France avant la guerre, avec une quantité de monnaie moins grande parce que la vitesse de circulation, grâce aux chèques, était plus forte.

Et on a cherché à améliorer justement cette vitesse de circulation en France, pour permettre plus d'achat avec moins d'argent en facilitant les échanges (diminution du timbre sur les chèques, création de chèques postaux), l'argent redevenu ainsi libre (puisqu'il en faut une moins grande quantité pour une puissance

d'achat supérieure) se reportant sur d'autres fonctions.

Il y a eu aussi des crises faute de moyen de paiement (1) comme il y a eu des crises de surproduction, par exemple aux Etats-Unis en 1893.

On peut aussi citer comme exemple, la partie première des inflations, où on se contente d'augmenter le nombre des billets, sans qu'au début les fonctions bénéfice et crédit soient touchées, ce sont des périodes de prospérité parce qu'alors Q augmentant, même si V restait le même (et il ne fait que croître parce que l'argent est facile à gagner), P augmente alors à son tour.

Mais on a vu qu'il y a non seulement la fonction paiement pour l'argent, mais encore les fonctions bénéfice et crédit.

Pour montrer ces 3 fonctions, nous emprunterons un exemple à Jevons (2), sur la construction du marché de Guernesey.

« Daniel le Broc, gouverneur de l'Ile, voulait avoir un marché à St-Pierre ; n'ayant pas les fonds nécessaires, il émit avec le sceau de l'Ile, 400 billets d'une livre chacun, avec lesquels il paya les ouvriers. Le marché une fois construit, donna des revenus avec lesquels on paya les billets et dans toute cette affaire on n'employa pas une once d'or ».

On voit là-dedans les 3 fonctions de la monnaie ou de ses équivalents : crédit (remise de billets aux ouvriers pour un travail qui ne pourrait rapporter qu'une fois

(1) LESCURE — *Op. cit.*, p. 126.

(2) JEVONS. — *La monnaie et l'échange*, p. 167.

terminé), échange (ces *ouvriers étaient obligés* de donner ces billets pour avoir de quoi vivre) et profit (le moulin une fois construit a eu une utilité, les gens s'en sont servi et ont payé pour cela).

Mais l'argent peut avoir d'autres fonctions : par exemple, avant la guerre, quand la monnaie était de l'or, cet or avait aussi comme fonction son emploi en bijouterie.

La quantité d'argent à un moment donné est une, sur un marché donné, il y a une répartition de l'argent entre ces différentes fonctions, et dès que l'on touchera à l'une, immédiatement, on aura une action sur les autres.

Le profit n'a guère qu'une action intellectuelle, parce que selon qu'il sera plus ou moins grand, il développera plus ou moins l'esprit d'entreprise, selon les besoins des gens.

C'est ainsi qu'on voit l'esprit d'entreprise l'établir en Italie au xv^e siècle pour disparaître après, uniquement parce que les gens s'étaient habitués au luxe.

« La ville était devenue proverbialement riche tant qu'elle n'avait été habitée que par des maçons et des tisseurs de drap, mais depuis que les outils des maçons et les métiers ont disparu et qu'on ne voit plus qu'éperons, étriers et ceinture dorés, depuis qu'elle n'est habitée que par des docteurs en droit et en médecine, par des notaires, des officiers, des chevaliers, elle est dans la plus noire misère (1) ».

(1) SOMBART. — *Le Bourgeois*, p. 290.

On voit que l'on arrive à joindre l'économique au psychologique par cette idée de tension ; au xv^e siècle, les Vénitiens, par désir d'être riches, sont arrivés au premier rang, et quand ils furent riches, leur puissance ou leur valeur était maximum, mais la tension, la volonté qui les avait amenés jusque-là avait disparu, et alors ce fut l'engourdissement et la décadence.

Et actuellement, c'est cet état de tension qui fait la force de l'Allemagne et des Etats-Unis. C'est aussi cet état de tension qu'a provoqué Mussolini en Italie, mais le tout est de le conduire de manière qu'il donne les meilleurs résultats possibles et non être conduit par lui.

Le profit n'est que le résultat d'autres faits qui se sont passés avant, crédit et payement. Il en dépend étroitement. La monnaie existante a donc 2 fonctions principales, payement et crédit. Quand on voudra agir sur l'un, on pourra le faire soit directement, soit indirectement en touchant l'autre fonction.

Ceci est tellement vrai que le Federal Reserv Banks aux Etats-Unis s'en sont servi au début de 1923, pour éviter un essor commercial que l'on estimait prématuré. Elles ont restreint les disponibilités du marché monétaire (elles ont par conséquent diminué le crédit) en revendant sur le marché les titres qu'elles avaient en portefeuille (elles les avaient achetées en 1920-21 ayant à ce moment là une trop grosse encaisse) ; on a vu alors entre 1922 et 1923, ce portefeuille qui s'était accru de presque 0 à 600 millions décroître à 450 millions. Les Banques vendant des titres sur le marché, le public utilise les dépôts qu'il peut avoir ; les fonds dispo-

nibles ont été diminués d'autant et les Banques Fédérales sont ainsi devenues maîtresses de faire aux conditions qu'elles voulaient, les crédits qu'on leur demandait... (1)

On voit qu'en créant une tension-demande d'argent par achat comptant de titres, on est arrivé à supprimer une tension-crédit pour l'industrie.

On voit donc qu'on a pu passer d'un équilibre très simple d'échange pour une même marchandise, à un équilibre plus complexe entre le paiement, la quantité de monnaie et la vitesse de monnaie ; on a pu élargir encore cet équilibre parce que la monnaie sert non seulement à payer, mais aussi à faire du crédit.

On voit donc que peu à peu en élargissant davantage cette idée d'équilibre, on arrivera à englober davantage, et ce qui aidera à développer cette notion, c'est le double fait, de la *valeur* qui indique la *grandeur* statique de l'équilibre, qui exprime la grandeur commune des différents phénomènes et surtout de la *tension* qui donne le sens, et la puissance de l'évolution.

Nous pouvons continuer à voir ce que cette idée d'équilibre donne quand on l'applique.

Alors on voit que la monnaie sert à la fois au crédit, au bénéfice (actions) et à l'échange (escompte, chèques) qui sont eux-mêmes en équilibre entre l'utilité, la rareté et les prix (prix généraux du marché). Elle est en général représentée par la même unité pour ces 3 quantités (sauf au moment où la fonction crédit est trop

(1) Monsieur RIST à son cours.

atteinte par suite de la baisse de la monnaie, alors les marchandises au lieu d'avoir leur prix indiqué en valeur du pays, l'ont au contraire en valeur d'un pays à change stable : dollars, livres sterling (Autriche 1921, Allemagne 1923).

Chaque fois que l'on touche à l'une de ces 3 fonctions, on change la valeur de l'argent. Et cela est tellement vrai que les Banques d'émission d'un pays ne disposant en général d'une action que sur l'échange par l'escompte, s'en servent pour augmenter la valeur de l'argent du moment des trop grandes spéculations et des crises (1).

(Maintenant, elles peuvent agir aussi par tout autre élément en particulier par la rareté du crédit. Nous ne pouvons que renvoyer à ce qui a été dit plus haut sur l'absorption des fonds disponibles sur le marché par la vente de titres en portefeuille, en 1923 aux Etats-Unis par le Federal Reserv Bank).

Chaque fois que l'on touche à l'une quelconque de ces 3 fonctions, on a un nouvel état d'équilibre, cet état étant d'autant plus vite atteint que les variations sont moins fortes.

Si on ne fait qu'augmenter la quantité de monnaie, sans variations sensibles dans les échanges (période secondaire des inflations) on a une théorie quantitative.

Mais on conçoit très bien que si crédit, bénéfice et échange varient dans les mêmes proportions, on

(1) Voir LESCURE. — *Les crises générales et périodiques de surproduction.*

pourra avoir de grandes variations dans la quantité de monnaie sans changements dans les prix : c'est ainsi qu'en 1923 en Autriche la circulation a à peu près doublé, l'influence de cet accroissement sur les prix a été à peu près nulle (1), parce que toutes les caractéristiques de 1922 ont été à peu près doublées : il est très probable que la production en moyenne a à peu près doublé, que le crédit a été constant et que les bénéfices ont été proportionnels au volume des affaires.

Pour augmenter les services que l'on peut attendre de la monnaie, il faut améliorer autant que possible ces 3 fonctions, et ce qu'ont compris Venise, les villes hanséatiques, l'Angleterre où pour la facilité du crédit, les taux relativement bas, la création des lettres de change, la recherche constante de nouveaux débouchés, et de nouveaux produits, les différents groupes sont arrivés à des résultats remarquables.

La monnaie doit donc être considérée comme instrument de crédit, d'échanges et de bénéfices. C'est ce qui en fait la complexité. Mais ces 3 faits (crédit, échanges, bénéfices) ne sont pas indépendants les uns des autres, et on a la somme totale de l'argent qui circule, pour la somme des échanges et celles du crédit, le bénéfice étant la partie de l'échange vu sous l'angle « commercial » (voir chapitre V), et la circulation se subdivise en circulation utile et circulation de spéculation.

Pour que le bénéfice soit normal, c'est-à-dire pour que l'équilibre reste constant, entre 2 époques déter-

(1) M. Rist à son cours

minées, il faut que s'ajoutant à l'ancienne circulation utile, il donne la nouvelle circulation utile, vraie. Quand il est trop grand, cette nouvelle circulation devenant trop forte, on a une diminution de pouvoir d'achat ou de crédit puisqu'il n'y a pas assez de marchandises offertes, d'où hausse des prix et développement de la spéculation, ce qui aboutit au bout d'un certain temps à un renversement de la situation. Pour constater ceci on n'a qu'à se reporter aux récits des différentes crises, et en particulier de celle qui sévit actuellement, et on voit alors disparition de la quantité d'argent qui dépasse celle correspondant à la « réalité » du commerce et de l'industrie (1).

Les salaires nominaux aux Etats-Unis par exemple ont haussé pendant toute la période 1904-1907, mais les salaires réels ne se sont accrus que jusqu'en 1906 ; en 1907 déjà la hausse des prix des marchandises a neutralisé et au-delà la hausse des salaires nominaux (2).

Et il faut aussi tenir compte de la vitesse de circulation de monnaie, toute variation dans la vitesse de circulation faisant changer le pouvoir d'échange ; c'est ainsi que « la crise monétaire (de 1907) consiste, en effet, dans un besoin anormal des moyens de paiement issus d'un arrêt des échanges » (3).

Si le bénéfice est trop faible, soit par suite d'avilisse-

(1) LESCURE. — *Les crises générales et périodiques de surproduction*, pages 17, 36, etc ..

(2) *Id.*, page 217.

(3) P. 211.

ment des changes, soit par impôts trop élevés, il y a manque de crédit, d'où impossibilité de développer normalement la fabrication et les échanges, d'où sous-production.

« L'impôt sur le capital était une charge très lourde, surtout à un moment où l'industrie tchéco-slovaque commençait à se remettre de la crise grave qu'elle avait subie en 1922. Au commencement et surtout à la fin de 1923, l'industrie tchéco-slovaque se ranime, les exportations reprennent. On peut donc se demander si c'était bien le moment de continuer à percevoir, sans une utilité absolue, outre les impôts ordinaires, qui déjà sont très élevés, l'impôt sur le capital. En effet en continuant à prélever cet impôt, on privait l'industrie de sommes qui auraient pu lui servir de fonds de roulement, de capital d'exploitation. Aussi le chiffre des billets n'a cessé de diminuer depuis 1922. L'ensemble des billets a passé de 10 milliards à la fin de 1922, à 8 milliards 200 millions en septembre 1924, de sorte que les billets ont diminué dans la même mesure où l'impôt sur le capital a été versé.

« De cette situation est résulté une véritable crise de crédit. On n'a pas assez d'argent, ou les banques ne disposent pas d'une marge de crédits suffisante pour permettre à l'industrie de se développer. Les banques privées ont une marge très restreinte de crédit, non seulement parce qu'elles n'ont pas de dépôts en quantité suffisante, mais surtout parce que le Gouvernement lui-même a été obligé de recourir à elles en émettant des bons du Trésor qui circulent pour environ 6 mil-

liards de couronnes, ainsi que les fonds libres des Banques (1).

On arrive au moyen du taux de l'escompte à faire varier la circulaire commerciale de la manière la meilleure.

Mais il est une forme de circulation qu'il est plus dur de régler, c'est la monnaie : c'est crédit sans intérêt. Il en faut une certaine quantité pour les paiements impossibles par chèques (salaires, marché, ventes d'objets de peu de valeur, épargne). S'il n'y a pas assez de monnaie, on a une gêne considérable dans les transactions (crise de la petite monnaie pendant et après la guerre, crise en Tchéco-Slovaquie causée par une trop grande déflation). Si au contraire il y en a trop, il y a rupture d'équilibre (hausse des prix par suite de l'augmentation des salaires des ouvriers dans les usines de guerre) et c'est une porte ouverte à l'inflation et aux crises de change (Autriche, Allemagne).

Comme on a besoin de monnaies à la fois pour l'intérieur et pour l'extérieur, seul un pays qui n'aurait qu'un minimum d'échange (comportant surtout des exportations) avec l'extérieur pourrait négliger ses rapports avec les autres pays, s'arranger à avoir des prix sensiblement constants, alors qu'en général, les peuples ayant besoin d'avoir des rapports fixes avec l'étranger, à cause des variations qui en résulteraient sur le marché intérieur sont obligés d'avoir un change aussi constant que possible.

(1) Monsieur Rist à son cours.

« C'est ainsi qu'aux Indes, pendant les premiers temps de la guerre, alors que l'argent ne cessait de hausser, la valeur de la roupie par rapport à la livre sterling a beaucoup monté. Le gouvernement des Indes a laissé cette augmentation se faire et le change hindou s'est singulièrement amélioré. Or cette amélioration du change hindou, pendant la période de 1919 à 1920, période de hausse des prix mondiaux, cette hausse de valeur de la roupie, a permis de contrebalancer la hausse continue des prix de sorte que les prix aux Indes sont restés relativement stables. Inversement, quand est survenue la grande baisse des prix à partir de 1920, le gouvernement des Indes a laissé plus ou moins volontairement le cours de la roupie baisser par rapport à la livre sterling, et ce mouvement de baisse du change hindou a compensé le mouvement des prix, de sorte que les Indes en rendant indépendants le mouvement des prix et le mouvement du change, en laissant les fluctuations du change s'effectuer en hausse et en baisse, ont pu combattre, pendant cette période de crise de 1919 à 1921, le double mouvement et obtenir un certain équilibre de leurs prix intérieurs » (1).

Comme autre exemple, de la manière dont on peut régler un équilibre par le jeu de l'escompte et du crédit, nous citerons celui de la Hollande qui au lieu d'avoir des prix constants a préféré avoir un change revenu au pair. Pour cela la Banque néerlandaise sous la direction de Monsieur Visserring a refusé de relever le

(1) Monsieur Rist à son cours.

taux de l'escompte et de redevenir purement et simplement au remboursement en or. Le refus d'élévation du taux de l'escompte pour le commerce et l'industrie, a été accompagné de la restriction des émissions d'emprunts des grandes collectivités (Etats, villes) qui entraînent une hausse des prix, et le change est revenu rapidement au pair (1924).

Nous avons défini ainsi des équilibres, nous avons vu qu'ils variaient dans le temps, il est intéressant de suivre les différents éléments qui en font partie. C'est ce qui a été fait aux Etats-Unis à la Federal Reserv Bank, où tous les éléments sont consignés sur des graphiques, si bien qu'on arrive à voir par les variations des différentes courbes, ce qui se passera dans le futur avec le minimum de chances d'erreur. Mais alors dans ces courbes, on a plus affaire non seulement à des différences, mais encore à des différences de différences ; c'est non seulement par l'étude des variations de la position d'un point, mais encore par celle des rapports entre les différentes courbes que l'on saura à peu près ce qui se passera dans le futur.

CHAPITRE IV

L'ÉQUILIBRE PRODUCTION-CONSOMMATION

Nous avons 2 courbes d'équilibre, l'une caractéristique de l'influence de la production sur les prix de revient, l'autre de l'influence des prix de vente sur la consommation. Il faut les réunir pour en déduire le prix d'équilibre en se basant sur ces 2 courbes.

Tout ce que nous avons dit jusqu'à présent s'appliquait aussi bien à l'agriculture qu'à l'industrie, mais entre ces 2 branches de l'activité humaine, il y a 2 grandes différences : pour l'agriculture, la première vient du fait que la nourriture est indispensable dans son ensemble à l'homme, alors que les produits industriels ne sont qu'utiles : la 2^e différence provient de la non-concomitance de la production et de l'offre. En effet, le cultivateur fait la répartition de ses cultures de manière à gagner le plus possible, et cela d'après les cours du marché au moment où il sème : après, le temps seul dispose et les échanges ne se font que sur ce qui est pro-

duit, qu'il y en ait trop ou trop peu, que la qualité soit bonne ou mauvaise.

Par exemple, Smith a fait des recherches sur la surface du terrain ensemencé suivant les cours aux différents mois, a trouvé cette formule :

$$S = 44,7 - 0,31N + 1,270 - 1,91 J + 2,13 F - 0,50 M - 0,72 T, N, O, J, F, M \text{ étant les prix en novembre, décembre, janvier février et mars ; il arrive pour l'époque qui s'étend entre 1901 et 1923 à une concordance à } 5 \text{ \% près.}$$

De son côté, le professeur Mare, faisant des recherches pour le calcul de la récolte, a trouvé que la récolte était fonction des pluies en mai et de la température de juin à août (cela avec une approximation) de 25 % avec une loi de la forme :

$$X_0 = A + BX_1 + CX_2$$

X_1 étant la quantité de pluie, X_2 la température moyenne.

De même, il y un phénomène cyclique dans le prix de la viande de porc, à New-York, parce que le développement d'un élève dure 18 mois. Si à un moment donné, le prix en est élevé tout le monde commence à en élever ; comme il faut attendre pour que les porcs atteignent une taille avantageuse, les cours se maintiennent, on conserve et on nourrit de nouveaux élèves. Au bout de 18 mois tout le monde commence à vendre ces cochons parce qu'ils sont à point ; alors les prix diminuent ; à cause de cela, on continue à engraisser ceux destinés à la boucherie (et leur vente dure 18 mois puis-

que les derniers ont été pris juste avant l'affaïssement des cours), mais on ne garde plus de porc pour l'engraissement. Alors 18 mois après, le cochon est redevenu rare, le prix en augmente alors, et tout recommence.

Monsieur Wallace (1) a exprimé le prix du porc, en livres et à New-York par cette loi :

$$X_1 = 0,67 X_2 + 0,21 X_3 - 1,2 X_4$$

N_1 étant le prix du porc; N_2 le prix du porc l'été précédent, N_3 l'indice de demande cyclique. N_4 le prix du porc 2 ans auparavant, avec une précision pour la période de 1876-1906 de 90 % et de 1876-1917 de 0,83 (2).

D'ailleurs, la désorganisation du marché de la viande qui se produit actuellement en France vient, au dire de Monsieur de Monicault, de ce que vers 1925, stimulés par la hausse de la livre et des prix, les cultivateurs ont considérablement intensifié l'élevage (3).

Au contraire, pour les produits industriels, l'entrepreneur est libre tout au moins dans une certaine limite de faire varier la quantité de ses produits avec les prix du marché.

Un exemple en est dans les recherches du Professeur Moore sur les variations des prix en fonction linéaire du pourcentage moyen de la production pour les produits agricoles d'un côté, les produits industriels de l'autre.

(1) *Journal of American Statistical Association* de mars 1924

(2) *Business Firecasting* Etude de Wallau.

(3) Séance de la Chambre du 28 septembre. *Journal officiel* du 29 septembre 1927.

Pour les produits agricoles, il a trouvé :

Maïs	$y = - 0,89 n + 7,8$
Avoine	$y = - 1,05 n + 6,9$
Foin	$y = - 0,76 n + 3,6$
Pommes de terre	$y = - 12,2 n + 15,7$

Plus il y a de denrées, plus le prix baisse.

Au contraire, pour la fonte qui représente le produit industriel type, on a :

$$y = + 0,52 X - 4,6$$

Plus le prix est fort, plus on produit.

On voit que le rapport de cause à effet n'est pas le même. En agriculture, on cherche comme dans l'industrie, à avoir le maximum de gain, mais d'une part, il y a un grand décalage de temps entre le travail pour la production et la production elle-même (qui peut atteindre plusieurs années pour les arbres fruitiers, les arbres à caoutchouc, le camphrier), la production manque d'élasticité, enfin le temps a une influence très grande, ce qui fait qu'on est bien rarement maître de la production ; les besoins restent constamment à peu près les mêmes (tout au moins pour les denrées servant à notre nourriture) ou du moins augmentent lentement ; c'est aux environs de ces quantités nécessaires que les agriculteurs cherchent à se placer, mais s'ils produisent trop, ce ne sera pas de leur faute et aux Etats-Unis lors des 2 grandes crises de surproduction agricole, l'une de blé en 1923, l'autre de coton en 1925, le gouvernement a fait tout ce qu'il a pu pour que les prix ne baissent pas trop, ce qui aurait été

une catastrophe pour les cultivateurs. Le gouvernement demanda entre autres choses à chaque particulier par exemple de faire une provision de farine.

Au contraire pour l'industrie, les besoins varient énormément, et la production varie relativement peu et suit péniblement les demandes; c'est seulement quand il sent qu'il aura des gains supplémentaires que l'entrepreneur développe son usine.

On voit que dans l'agriculture, si la demande varie peu, parce que les besoins en nourriture varient peu et l'offre qui varie beaucoup à cause de l'incertitude du temps et le décalage entre le travail et la production, au contraire, dans l'industrie, c'est l'offre qui varie peu et lentement, alors que la demande au contraire est plus sensible, on voit donc combien le rôle des tensions est différent dans l'un et l'autre cas et pourquoi le dynamisme est différent entre l'agriculture et l'industrie.

On aura réellement dans l'agriculture un équilibre offre-demande tandis que dans l'industrie, on aura un équilibre production-demande.

Nous avons eu 2 courbes, l'une qui est la courbe caractéristique production-prix de revient et l'autre consommation-prix de vente.

Ces 2 courbes se trouvent en quelques sorte dans 2 plans différents ; la courbe production-prix de revient étant dans le plan industriel, l'autre consommation-prix de vente dans le plan consommation.

Pour pouvoir en tirer quelque chose, surtout au point de vue industriel, il faut les ramener à un plan unique, industriel naturellement.

Pour cela il faut ramener la courbe consommation-prix de vente dans ce plan. Nous supposerons que la quantité vendue à un moment donné est égale à celle qui est produite au même moment. Un objet qui est acheté, est passé avant d'arriver entre les mains de son possesseur par divers intermédiaires, qui ont grevé son prix, mais cela d'une quantité connue, et qui est d'autant plus grande que l'objet est plus cher. C'est ainsi que si pour la vente des automobiles utilitaires la commission donnée aux garagistes est de 4 à 6 %, cette commission atteint 40 % sur les voitures de luxe, et la partie frais généraux est très forte dans les grandes maisons de couture et de parfum.

On arrive à déduire chaque fois du prix de vente X aux clients, le prix XI de vente de l'industriel.

Par exemple, on sait que dans la librairie XI varie de 66 à 80 % de X .

Connaissant le rapport entre XI et X et la caractéristique consommation, prix de vente dans le plan client, on pourra en déduire la caractéristique dans le plan industriel.

Nous avons supposé ceci dans le plan de l'industriel qui venait juste avant la mise en vente, mais on peut remonter, si on connaît les rendements et les variations de prix des objets dans le plan de l'industriel qui fait des produits semi ouverts, et même de proche en proche, on peut obtenir les courbes d'équilibre pour celui qui fournit les matières premières.

C'est ainsi que pour une robe dont le prix de revient dans le dernier plan industriel avant la vente est YI , et

dont la façon est de Y_2 , ne pourra admettre dans le plan industriel précédent, c'est-à-dire fabrication du tissu qu'un prix de $Y_3 = \frac{Y_1 - Y_2}{n}$, n étant le nombre de mètres nécessaires à la robe, variant avec la forme de la robe entre 3 et 5 m. Y_2 variera également d'une manière connue avec cette forme. On voit que Y_3 , tout au moins pour quelqu'un du métier, peut facilement se déduire, et on peut très bien aller d'un plan à l'autre et dans n'importe quel sens. C'est malheureusement à la non-connaissance de ces divers éléments qu'on arrive si facilement à des erreurs dans la fixation des prix de monopole.

Nous avons maintenant 2 courbes dans le même plan industriel, ces 2 courbes expriment des possibilités. A un moment donné, une partie en est plus ou moins virtuelle.

Il faut faire une remarque sur la caractéristique production-prix de revient. Si on se trouve à une production inférieure à celle correspondant au prix de revient minimum, la *totalité* de la production est supposée à ce *même prix* ; en effet, nous nous basons sur un cas théorique, il ne doit y avoir aucune inertie intellectuelle chez l'acheteur, celui-ci ira chez celui qui peut lui faire les plus bas prix, grâce à un prix de revient minimum (Fig. 7).

Au contraire, à partir de ce prix de revient minimum, il y aura une partie de la production qui sera faite à ce prix minimum, et le reste sera fait à des prix croissants. A cause de la loi qui veut que pour un produit

donné, le prix soit unique sur le marché, on ne pourra avoir assez de marchandises chez celui qui produit le moins cher, on *sera obligé* d'acheter à l'industriel qui aura des prix de revient plus élevés d'où augmentation

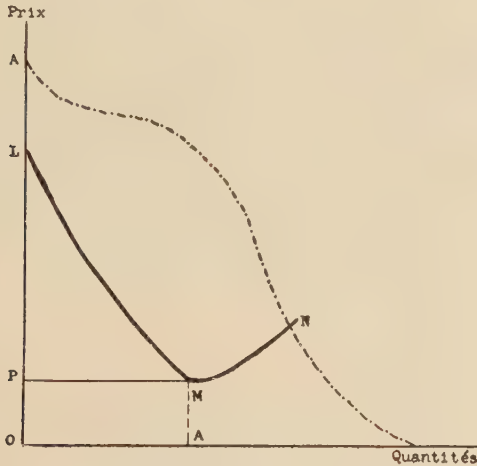


FIG. 7

—	Caractéristique	{	Production.
		}	Prix de revient.
- - -	Caractéristique	{	Consommation.
		}	Prix de vente.

des prix de vente. Donc si on veut regarder la courbe des prix de revient, pour une production inférieure à celle des prix de revient minimum, on aurait à s'occuper de la branche LM.

Si au contraire, on s'occupe de production supérieure à celle de prix minimum, comme cette quantité à prix de revient minimum, est produite tout entière à ce

même prix, la courbe des prix de revient est QMN.

On voit que suivant la région considérée : production au-dessous ou au-dessus de celle assurant un prix de revient minimum, on doit considérer ou la courbe LM; ou la droite PM jointe à la partie de courbe MN.

La région dans laquelle se produiront normalement les faits économiques sera ANMP.

Entre le prix de revient et le prix de vente, il y a une différence, le profit — c'est le désir du profit qui est une des causes principales de l'esprit d'entreprise — son analyse et sa valeur exacte pourraient nous donner des idées intéressantes pour cette étude.

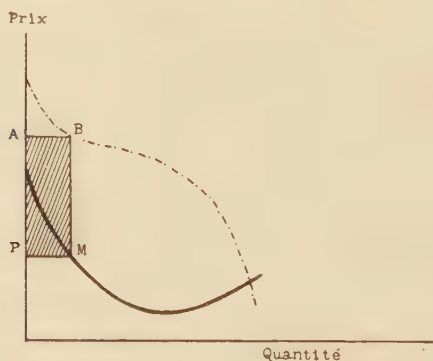


FIG. 8

Cas où la production est inférieure à celle du prix de revient minimum

La valeur du profit est donnée, puisque nous supposons que ;

1^o Toute la vente du même produit pour la quantité vendue se fait au même prix.

2^o Toute la production est faite au prix minimum.

On voit que la valeur du profit unitaire donnée par la différence entre le prix de vente commun et le prix de revient commun, et le profit total sera donné par le produit profit unitaire $\times$ quantité vendue et sera représenté par la surface $abmq$, toujours dans le cas où nous ne supposerons aucune inertie de la part de l'acheteur. (Fig. 8).

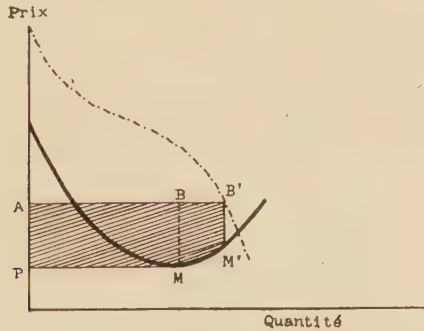


FIG. 9

**Cas où la production sera supérieure à celle du prix
de revient minimum**

Le profit pour la quantité produite au prix minimum est représenté par le rectangle $AB-MP$, mais pour toute la partie correspondante à un prix supérieur, comme le prix de revient hausse, le profit est plus petit et est mesuré par la surface mixtiligne $BBIMMI$, et le profit

total sera défini par la figure ABBIPMMI, couverte de hachures (Fig. 9).

Si on vient l'exprimer mathématiquement, elle sera représentée par la formule :

$$\text{Profit} = \text{Sf. ABPM} + \int_m^{m_1} y dx,$$

où y sera la valeur BMI et dx les variations de la quantité vendue.

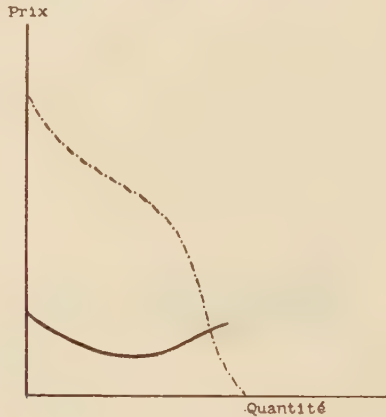


FIG. 10

Ainsi nous avons 2 sortes de profits à considérer : profit total, profit unitaire. Le profit total ne sera à considérer que dans les cas d'entreprise ayant des monopoles, ou tout au moins de très grosses productions, englobant une grande longueur de la courbe de la caractéristique prix de revient.

Le profit partiel est intéressant dans le cas de libre concurrence, surtout s'il ne faut ni gros capitaux, ni

connaissances spéciales pour la création d'une entreprise.

Nous avons vu que le profit unitaire est marqué par la différence des ordonnées des 2 courbes pour une certaine quantité produite et vendue.

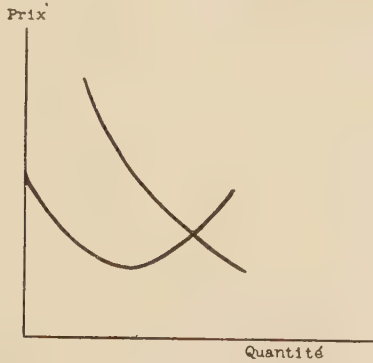


FIG. 11

Quelles que soient les formes que l'on adopte pour représenter la caractéristique demande-prix de vente, (ancienne, fig. 11 ou celles que nous proposons fig. 10), les 2 courbes se coupent en un point de profit nul puisque le prix de vente est égal au prix de revient.

Le profit sera ainsi nul quand par suite du prix de revient trop élevé, la vente sera nulle.

Pour ces 2 points le profit sera nul. Or, le profit unitaire est en fonction de la quantité ; c'est la différence entre le prix de vente et le prix de revient, qui sont tous

les 2, fonctions des quantités produites et vendues. Ces 2 dernières fonctions étant continues, il est évident que la 1^{re} ne peut être que continue.

Or, un théorème de mathématiques dit, que si une fonction s'annule pour 2 valeurs de la variable, elle a au moins un maximum pour une grandeur de la variable comprise entre ces 2 valeurs (s'il y a plusieurs maxima, nous aurons un maximum maximorum).

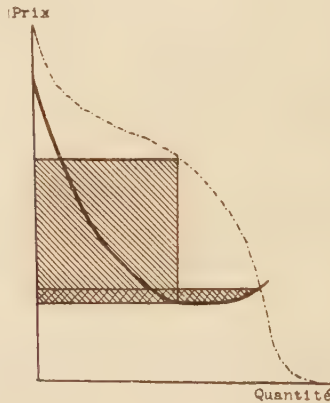


FIG. 12

Mais on peut chercher aussi la valeur du profit total, qui est la valeur du profit unitaire par la quantité d'objets produits et vendus.

Il est évident qu'il est nul pour une vente nulle — il augmente tout d'abord, mais tout dépend des positions réciproques et des formes des 2 caractéristiques. Mais

en général surtout avec la forme de courbe que nous admettons, il y a un maximum pour une valeur B de la variable, qui est entre les 2 valeurs qui annulent le profit unitaire.

Il y a d'autres points intéressants sur la courbe de demande ; placés près de ceux de profit nul, ce sont les points limites de bénéfices commerciaux : avec un profit moindre, jamais un industriel n'acceptera de créer une fabrication, soit qu'il gagne trop peu par objet, soit qu'il vende trop peu d'objets : la tension qui attire les capitaux est trop faible, puisque les profits sont petits. Ce bénéfice minimum variera tout à fait selon le genre d'objet auquel il s'applique, il sera plus ou moins grand selon la stabilité ou la non-stabilité de goût pour l'objet en question (il sera plus élevé par tout ce qui est soumis au caprice de la mode, que pour les objets d'usage courant et constant), selon aussi la difficulté de construction, le prix de revient, les capitaux qu'il faut investir et dépendra aussi des circonstances économiques. Il peut se trouver qu'une affaire au cours de son existence ait des profits inférieurs au profit minimum et même des pertes — elle pourra continuer à subsister tant qu'il lui restera du capital — mais, lorsque la situation du moment sera critique, c'est-à-dire quand le profit probable sera inférieur au profit minimum, il ne se fondera plus de sociétés ou d'entreprises. Inversement plus les possibilités de bénéfice au-dessus de ce profit minimum seront grandes plus il s'en formera et c'est un fait si connu que l'on s'en sert pour évaluer le degré de prospérité d'un pays. Par exemple pour mon-

trier la prospérité qui précéda la crise de 1873 M. Les-
cure donne les chiffres :

Le nombre de sociétés nouvelles passe :

En Prusse de 41 en 1870 à 504 en 1872.

En Autriche de 32 en 1868 à 1.798 en 1872.

En Angleterre de 595 en 1870 à 1.234 en 1873.

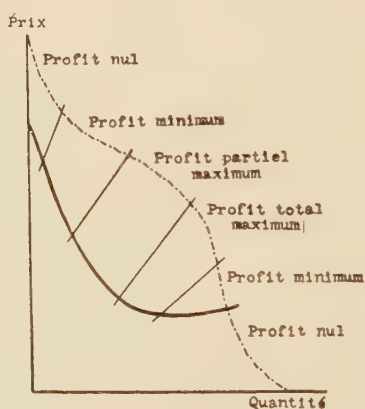


FIG. 13

On voit donc que l'on a sur la courbe de demande 6 points principaux : 2 points de profit nul, 2 points de profit partiel minimum, 1 point de profit unitaire maximum, 1 point de profit total maximum (Fig. 13).

Dans la production industrielle on se trouvera en général dans la partie de la courbe à droite du point de profit maximum.

Pour une même courbe de prix de revient, si la de-

mande varie, chacun de ces 6 points tracera une courbe, dont les 2 de profit nul seront *a priori* déterminées, puisque l'une sera toujours l'axe des prix (vente et par conséquent quantité produite nulle) et l'autre la caractéristique des prix de revient sans qu'on puisse rien dire des 4 autres.

Dans quel cas une entreprise cherchera-t-elle le profit partiel maximum, dans quel cas cherchera-t-elle le profit total maximum ? Il est évident que cette recherche de profit maximum ne peut se produire que pour une entreprise qui a un monopole, sinon dès que ce profit sera suffisamment grand, d'autres gens voudront produire, pour gagner eux aussi, ce qui fait que l'on sera toujours dans une région comprise entre le profit maximum et le profit minimum (correspondant à une plus grande production, cela pour l'industrie).

Une entreprise a un monopole absolu, et elle est toujours sûre de l'avoir ; elle cherchera alors le profit partiel maximum, parce que c'est lui qui rémunérera le mieux ses capitaux.

Mais en général, au point de vue production un monopole est précaire, une entreprise cherchera toujours à avoir le profit total maximum, parce que c'est lui qui lui donne une *puissance* maximum, et cela en cas de concurrence latente est toujours intéressant.

Pour montrer cette différence entre profit partiel et profit total, nous parlerons du monopole du camphre.

« Au début du xx^e siècle, le Japon produisait les 2/3 de » la production mondiale. C'est qu'en effet, dans les

» autres pays les plantations en étaient trop restreintes,
» ou d'exploitation difficiles si ce n'est impossible. D'au-
» tre part la croissance du camphrier est fort lente ; il
» faut attendre 100 ou 120 ans pour obtenir de l'arbre
» le meilleur rendement, les plantations nouvelles dans
» les terrains appropriés exigent une mise de capitaux
» trop importants et de trop grands sacrifices en œuvre
» dans le présent pour qu'elles soient entreprises sur
» une vaste échelle.

« Ayant un monopole presque complet, le gouverne-
» ment japonais en profita et après avoir doublé le prix
» en 1899 qui atteignit alors 7 fr. 35, il le fit augmenter
» jusqu'à 12 francs en 1907. Alors les industriels s'es-
» sayèrent à la fabrication du camphre synthétique, des
» usines s'élevèrent dans différents pays et les indus-
» triels français et allemands en particulier jetèrent
» sur le marché des quantités fort importantes dont la
» qualité en faisait un dangereux concurrent pour le
» monopole japonais. Celui-ci fit des offres avantageuses
» pour rester maître du marché. Ces propositions re-
» poussées, le monopole japonais commença par abaisser
» ses prix de vente au niveau du prix de revient du cam-
» phre synthétique, c'est-à-dire 6 francs le kilo, lui fit
» même dépasser cette limite et le laisser tomber à 3 fr.
» franco tout port, tandis qu'il saignait à blanc les forêts
» de Formose et faisait procéder à Bordeaux, par des
» agents spéciaux à des achats considérables d'essence de
» térébentine, base de la fabrication synthétique qui
» passa brusquement de 60 à 120 et 130 francs les
» 100 kilos. Ainsi maître de la consommation et des

» matières premières le monopole tenait le sort des producteurs indépendants entre ses mains. Il n'eut pour eux aucun égard et attendit leur chute.

« La concurrence une fois ruinée, le monopole remonta peu à peu ses prix et si la cote était à 4 francs avant la guerre, elle atteignait en 1920, le nombre énorme de 120 francs ; le monopole rétablissait ses finances. Il bénéficia de sa position favorable en accentuant terriblement la hausse qui caractérisait toute la vie économique et en agissant d'autre part (1), en véritable dominateur vis-à-vis de la demande, réduite, suivant l'expression américaine à acheter « dans le noir » et ignorant le plus souvent de la quantité à recevoir et du prix à payer ».

Cette période correspond au profit partiel maximum, en effet, les exportations baissent d'une manière considérable de 1.219 tonnes en 1919 à 616 en 1920.

« Sous cette pression économique, unie à celle du camphre synthétique qui renaissait de ses cendres, obligé de faire face à l'accroissement de la consommation mondiale, le monopole opéra une baisse considérable et délaissant sa politique occulte, fit connaître officiellement son prix de vente qui ne tarda pas à tomber à 25 francs ».

On voit l'effet de la concurrence d'une part, de la faible vente par suite des hauts prix qui assurent cependant proportionnellement de plus hauts bénéfices ; le monopole a été obligé d'abandonner son prix qui lui

(1) SACHOT. — *Op. cit.*, p. 89.

assurait le profit partiel maximum pour un autre qui lui assurait une puissance de vente plus grande.

D'ailleurs, il faut distinguer entre les utilisations des profits, parce que les bénéfices ne servent pas qu'à rémunérer les actionnaires, ils servent aussi à développer l'entreprise.

C'est ainsi que si nous regardons les chiffres de la Standard Oil Company (1). On a :

Date	Bénéfice	Dividende	%
—	—	—	—
1900	55.502	46.692	48 %
1902	64.613	43.852	45 %
1908-1910	80.000	39.330	40 %

Bien que les bénéfices aient augmenté, les dividendes ont diminué, cela afin d'avoir plus de disponibilités.

Puisque nous parlons de la Standard Oil Company, il serait intéressant de comparer les profits unitaires et les profits totaux faits par cette société. Elle s'est formée en 1870 au capital de 1.000.000 \$. Elle a rapporté cette année 20%, le capital fut augmenté et porté en 1872, à 2.500.000 \$ et malgré cela elle rapporta 37 %, le capital fut porté à 3.500.000 \$ et par augmentations successives à 70 millions de \$.

Cette société s'occupait de transport et surtout de raffinage de pétrole. Elle avait à lutter constamment contre la concurrence des producteurs indépendants, elle a dû donc constamment chercher à posséder la puis-

(1) DAMOUGEOT-PERRON STANDARD. — *Op. Cit.*, page 279.

sance maximum, par conséquent à vendre le plus possible, et par conséquent avec le profit total maximum.

Il est curieux de suivre entre 1881 et 1894 les variations d'une part de la différence des prix entre le pétrole brut et le pétrole raffiné, d'autre part le bénéfice total qui comprenait en dehors de celui du raffinage, le gain fait sur les transports, et le dividende.

Années	Différence par gallons	Bénéfice	Dividende
1882	5,02 cents	12.389	4 %
1884	7,38 —	7.678	6 %
1887	5,16 —	14.027	10 %
1891	5,66 —	16.332	12 %
1892	4,96 —	19.175	12,21 %
1893	4,73 —	15.457	12 %
1894	3,25 —	15.544	12 %

Souvent, l'industriel et le commerçant recherchent trop le profit partiel élevé, ce qui les empêche d'arriver au profit total maximum, et le fait est assez connu que les entreprises qui se sont développées très rapidement l'ont dû à ce que leurs dirigeants se sont rendu compte de l'importance du faible gain sur chaque objet que ce soit Rockefeller, à la Standard Oil Company, Ford avec ses automobiles comme nous l'avons vu plus haut, ou Boucicaut avec le Bon Marché, doyen des grands magasins de Paris.

Autre exemple : pour le trust des sucres (1) : de 1880

(1) SAGHOT. — *Les prix du Monopole*, p. 130.

à 1887 à cause de la concurrence, baisse des prix du raffinage et du bénéfice des raffineries, en 1887-1888, période de domination du trust, apparaît une hausse dans le prix du raffinage qui passe successivement de 6,404 par livre à 7.125, 7.050 et 9.062 pendant que le bénéfice du raffineur passe de 0,766 à 1,175, 1,125. En 1890-1892, la concurrence renaît et rabaisse les prix du raffinage à 3,98 et les bénéfices à 0,504. La nouvelle période de monopolisation de 1892-1898 s'accompagne à nouveau d'une hausse : les prix du raffinage atteignent 4,220 et 4,920 et les bénéfices s'étagent de 1,130 à 0,80.

Le trust monopolistique du fer blanc offre les mêmes caractéristiques relevant d'une façon notoire les prix à sa constitution qui passe de \$ 2,90 les 108 livres à 3,34, 4,215 et 4,715 dans les six premiers mois de son existence tandis que la marge des bénéfices qui était de \$ 1,7 à la veille de la naissance de trust passait à 2,05, 2,8 et 3,2.

Il est d'ailleurs assez curieux de voir la méthode commerciale allemande pour acquérir la première place sur les marchés internationaux sans lutte. Un groupe industriel ou commerçant fait une entente avec des industries similaires, en fixant la part de chacune — de manière à avoir le profit partiel maximum — puis peu après le groupe allemand développe sa production le plus qu'il peut. Il diminue ainsi son profit partiel, quitte même à payer les amendes prévues par le contrat, alors que les autres membres du cartel ne songent qu'à ce profit partiel, et se réjouissent même des amendes

qu'ils perçoivent. Mais au bout d'un certain temps, le groupe allemand proteste contre ce programme dressé, en demandant des améliorations pour eux puisqu'ils produisent plus qu'au début de l'entente... et l'obtiennent alors que les autres membre du cartel sont pour ce statu quo; puis quelque temps après l'histoire recommence, et le groupe obtient de nouveaux avantages.

On peut suivre cela dans deux affaires, l'une purement commerciale et qui s'est passée avant la guerre, le développement de la Hamburg America Linie, sous l'impulsion d'Albert Ballin (1), l'autre surtout industriel, et actuel celui de l'entente internationale de l'Acier.

Ce dernier peut actuellement se résumer ainsi.

Une entente est formée entre différents pays de l'Europe continentale afin que les prix ne s'abaissent pas.

La suite découle de ces 3 articles (2) :

1) La production allemande d'acier brut s'est chiffrée par 1 million 426.253 tonnes, en août contre 1.361.785 en juillet et 1.327.976 en juin. Elle dépasse donc plus que jamais le contingent mensuel d'environ 1.053.600 fixé par l'entente internationale de l'acier et les pénalités encourues seront particulièrement élevées.

2) Par suite de la surproduction, les usines allemandes ont dû verser d'importantes sommes à la caisse de compensation de l'acier.

(1) HULDERMAN. — *La Vie d'Albert Ballin*. Payot, Editeur.

(2) *Journée Industrielle*, 25 sept., 27 sept., 6 oct. 1927.

3) Dans la question de la fixation du programme-tonnage pour le 4^e trimestre, les Allemands qui réclamaient une augmentation de la production se trouvaient en opposition avec les autres groupes qui étaient pour le maintien du *statu quo*, les Français compris. Après une exposition très calme des différents points de vue, on finit par maintenir la production du 4^e trimestre au niveau actuel.

Mais quant à la réduction de l'amende pour dépassement des quantums fixés par la production vendue sur le marché intérieur réclamée par les Allemands, on se rallia à un compromis, d'après lequel ladite amende fut réduite de 2 à 1 dollar par terme.

Mais il est juste de se demander ce qui se passe dans le cas de la libre concurrence. Supposons qu'un entrepreneur lance une nouvelle fabrication, il part d'une région de demande nulle, et il cherchera par le développement de cette demande à arriver dans la zone de profit maximum — mais ce profit maximum étant plus grand que celui que l'on a sur le marché, des concurrents se présentent, et les prix baissent. Si pour faire cette concurrence il faut des capitaux considérables (compagnies de transport, aciéries) ou s'il faut des connaissances et des dons spéciaux (professions libérales et artistiques), cette concurrence n'aura pas des effets aussi grands (le nombre des concurrents ne peut jamais être très grand et l'entente est facile) que s'il faut ni grand capital ni beaucoup de connaissances : on voit qu'on tendra vers les points de profit minimum (qui seront donc plus ou moins près des points ou pro-

fit nul suivant les caractéristiques dites plus haut).

On voit donc tout ce qu'on peut tirer de cette considération des 2 courbes de prix de revient et de la demande.

On voit ainsi 2 choses :

1° Que toute variation, soit dans le prix de revient, soit dans la demande, fera varier les points de profit minimum.

2° Que les échanges, caractéristiques de l'équilibre, seront donnés par une valeur donnée de la demande pour laquelle il faudra qu'il y ait la production correspondante. La quantité de marchandises échangée sera toujours donnée par la plus petite des 2 quantités. production ou demande, donc il faudra toujours chercher à augmenter la partie commune à ces 2 quantités.

Pour cela, il faut mettre constamment la production au niveau de la demande par des agences de renseignements (enquêtes, échanges divers, diagrammes).

Augmenter la production et la demande par des facilités de circulation (transports dans l'espace, vente à crédit dans le temps).

Il faut enfin augmenter l'utilité par le public, en perfectionnant constamment l'objet, en en diminuant le prix de revient et en en faisant connaître les qualités par la publicité.

Nous avons jusqu'ici considéré le cas de la marchandise unique, vendue à un prix unique, mais très souvent il n'en est pas ainsi.

Mais on reviendra au cas précédent en divisant l'ensemble des courbes totales en plusieurs régions,

Le nombre de ces régions sera arbitraire : si nous prenons le cas des chemins de fer, nous verrons qu'il y a une seule classe aux Etats-Unis, 2 sur beaucoup de réseaux anglais, 3 en France, théoriquement 4 en Allemagne, en pratique 6 parce que les billets pour train rapide et express (qui n'ont pas de 4^me) sont plus chers que ceux pour trains omnibus (qui eux n'ont pas de 1^{re}). On voit donc que ce nombre de divisions varie.

On pourrait croire que ceci est arbitraire, et qu'il n'y a pas de délimitation nette, dans la plupart des cas. Cependant que ce soit dans la couture, que ce soit dans l'automobile, on trouve toujours des séparations nettes, entre l'article uniquement utilitaire et celui de luxe.

CHAPITRE V

RÉSULTATS PRATIQUES

Nous avons vu qu'il y a deux caractéristiques distinctes, celle de production, celle de consommation. On les a combinées pour en déduire une loi théorique de la production et de la demande.

Pratiquement, quand on étudie les possibilités d'employer une chute d'eau, il faut savoir les possibilités de production, la durée, le prix de revient, symétriquement, il faut aussi voir l'usage que l'on tirera de l'énergie produite, les services qu'elle pourra rendre et ce que l'usage acceptera de payer, avec tous les systèmes possibles (tarif unique, tarif suivant que l'on vend de la force ou de la lumière, ou suivant l'heure à laquelle on prend le courant). On voit qu'on a ainsi les caractéristiques. On en déduira ce qu'on pourra à la fois produire et vendre, et cela déterminera la puissance des machines et la manière dont on construira l'usine. On en déduit donc des résultats pratiques.

On a donc des phénomènes qui sont purement de pro-

duction ou de consommation, peuvent s'opposer ceux qui sont la résultante à la fois de production et de consommation. Nous dirons que les seconds appartiennent à l'économie d'échange ou ouverte alors que les autres appartiennent à l'économie fermée. Du fait qu'ils sont soumis à des influences réciproques venant de la production et de la consommation, il se produit des *tensions*, dans les faits d'économie ouverte et, à cause de leurs variations dans un sens ou dans un autre, les phénomènes peuvent changer entièrement de sens à l'inverse des faits de production pure. Si la terre de Paul produit plus que celle de Pierre actuellement, rien ne dit qu'avec du travail et des engrais choisis, celle de Pierre ne produira pas plus que l'autre, et ce fait s'est vérifié dans l'histoire puisque longtemps les Flandres et le Nord n'ont pas été cultivés. Si une valeur monte de 10 points à un moment donné, rien ne l'empêche de diminuer davantage dans la suite. Un pays d'importateur peut très bien devenir exportateur, et de grosse créancière qu'elle était avant la guerre, la France est devenue débitrice. Au contraire une usine produira toujours — un homme s'habillera, se nourrira toujours.

A ces 2 formes de phénomènes, phénomènes de production ou de consommation simples appartenant à l'économie fermée et phénomènes complexes de production et de consommation de l'économie ouverte, correspondent 2 formes de richesses, celle de l'économie fermée et celle de l'économie ouverte.

Pour Robinson Crusoe dans son île, les différents objets qu'il possédait n'avaient pour valeur que celle que

l'utilité leur donnait, une pelle, des grains de blé (instruments de production) valaient bien mieux que l'or (richesse d'échange).

Supposons l'homme dans son milieu, on pourra le considérer uniquement au point de vue production : ses richesses auront pour valeur les résultats qu'il en tire au point de vue travail (et alors ses autres richesses n'entreront pas en compte). Ou bien on peut la considérer au point de vue échange, et à sa richesse de travail s'ajoutera celle d'échange, (fortune, bijoux, biens oisifs).

Il en est de même pour les peuples, on peut considérer le pays comme unité de production, ou comme unité d'échange. Dans le premier cas, ses richesses seront ses mines, ses chutes d'eau, ses usines et certaines autres richesses qui aident la production (chemin de fer, monnaie, dans la proportion où ils aident à la production nationale) : ceci représente le potentiel du pays. Au contraire, dans le cas d'économie ouverte, on considère le pays comme faisant partie d'un tout, le monde, alors on parlera de ses importations, de ses exportations, de ses dettes, de ses créances, et alors entreront en jeu la totalité des chemins de fer, de la monnaie, en tant qu'ils servent aux rapports avec l'extérieur.

Il faut remarquer, que, finalement, pour l'humanité toute entière (tant qu'elle n'entrera pas en rapport avec d'autres planètes), sa richesse sera uniquement une richesse de production, puisque entièrement interne ; elle sera composée des richesses de production des différents pays et de certaines autres dans la mesure de leur utilisation dans cette production.

Il peut être intéressant à ce sujet de discuter la nature des rentes et quasi rentes.

Ce n'est évidemment pas une question d'économie de production, parce que si on dit « Primus produit 24 hectolitres de blé à l'hectare, Secundus en produit 20 » on ne conclut pas. C'est donc un fait d'économie externe parce qu'alors on comparera les terrains pour les cultiver. On verra alors les différences entre les résultats ; si à un moment donné, par suite de l'accroissement de la consommation, on veut mettre en culture des terrains plus pauvres, on regarde le profit que laisse la vente des récoltes. Si ce profit est supérieur au profit minimum admis à ce moment, et seulement alors, on travaille cette terre ; cela a une influence sur la production totale, puisqu'il y aura une augmentation de la surface cultivée. On voit donc que la rente comme la quasi rente est un phénomène *compris dans ceux de production* (1) qui apparaît seulement quand on le considère sous l'angle de l'échange. Le producteur dont le profit donné par l'équilibre des 2 caractéristiques est voisin du profit minimum fixe ainsi la production.

Il est faux de dire que la rente est un fait de production, elle en fixe seulement la valeur.

C'est à cause de ces 2 angles sous lesquels on peut regarder tout ce qui est produit, angle production, angle échange que l'on voit apparaître pour la majeure partie des producteurs, en dehors d'une partie commune (le profit minimum) une autre partie du profit total, la

(1) MARSHALL, t. II, p. 107.

rente, mais il ne faut pas les séparer l'un de l'autre quand on les étudie, et il nous semble que l'école classique a attaché trop d'importance à la rente, peut-être à cause de l'importance qu'elle attribuait à sa découverte et aux conséquences qu'elle en déduisait : il ne faut pas oublier que les économistes d'alors (entre autres Ricardo) étaient surtout des commerçants et voyaient tout sous l'angle « marchand » Ricardo a écrit un livre qui s'appelle « Rentes, salaires et profits » Malthus, de son côté, dit :

« La rente n'est pas une partie, et nous verrons bien-
» tôt que c'est une partie absolument nécessaire de pro-
» duit net de la terre qui a été *avec raison* considérée
» comme la source de tout pouvoir et de toute jouis-
» sance (1). »

Et ne parle-t-il pas de la « nécessité de séparer la rente des profits du cultivateur et des salaires journaliers (2) ».

Marshall a montré que dans les pays neufs, cette rente n'existait pas tant qu'il y avait des terres excellentes sans culture (3). Alors que deviendrait le profit ? Nous avons parlé des rentes, non des quasi-rentes, parce que ces phénomènes sont absolument les mêmes. On a beaucoup de producteurs qui, à cause de l'unité des prix de vente sur le marché, ont un bénéfice plus grand venant d'un prix de revient moindre. On a aperçu ce bénéfice d'abord dans les produits agricoles. Quant à celui

(1, 2) MALTHUS. — *Principes d'Economie politique*, Guillaou, éditeur, p. 130, p. 131.

(3) MARSHALL, t. II, p. 112.

fait sur les produits manufacturés, Marshall s'est aperçu le premier de sa ressemblance avec la rente, mais ne lui a pas donné le même nom.

Et cependant, ces phénomènes de différence à l'encontre des tensions, qui sont des phénomènes dynamiques, sont statiques et ne font que traduire des résultats; ils n'engendrent pas par eux-mêmes d'activité nouvelle, puisque c'est la différence prix de vente-prix de revient qui est cause de la mise en culture de nouvelles terres.

Si on regarde les salaires d'ouvriers à la tâche, l'habileté crée une rente, puisque l'ouvrier gagne proportionnellement au travail fourni. On trouve aussi une rente pour l'intelligence, l'instruction. Tous ces faits n'apparaissent pas dans l'homme considéré seul comme travailleur, mais dans l'homme comparé aux autres, cette rente se traduit par une augmentation de valeur et de salaire.

La rente est le résultat d'une différence entre les agents et les moyens de production donnant des résultats différents.

D'ailleurs, les monopoles n'ont-ils pas cette caractéristique extrême de ne pas donner lieu à une rente, puisqu'uniques en leur production, ils ne peuvent donner lieu à aucuns phénomènes de comparaison; ce qui ne veut pas dire pour cela que leur produit soit moindre...

Un autre point intéressant est la comparaison des phénomènes théoriques de l'équilibre production-demande avec les résultats statistiques que l'on a.

On sait que dans les résultats statistiques, on a 3 mouvements principaux, mouvement de longue durée ou séculaire, mouvements saisonniers, mouvements cycliques.

A notre avis, mouvement de longue durée et mouvement saisonnier correspondent à la valeur de l'équilibre. Le volume moyen des affaires est exprimé par la grandeur des chiffres de longue durée et par la valeur de l'équilibre, et le volume exact à un moment donné est fourni par le mouvement saisonnier s'ajoutant à celui de longue durée : au Nouvel An, les marchands de jouets font de meilleures affaires qu'à toute autre époque de l'année, cela représente une fraction assez sensiblement constante des chiffres annuels.

Nous croyons aussi que mouvement cyclique et tension ne sont que l'expression d'une même chose. L'un et l'autre varient de sens. Si la tension active ou ralentit le mouvement des affaires suivant que c'est une tension à la demande ou à la production, le mouvement cyclique n'est que la représentation de ses effets.

Nous avons vu le cas théorique de la production et de la demande, tel qu'il se passerait si l'ensemble économique restait sensiblement le même, ou variait dans des proportions faibles en dehors de la production et de la demande du produit en question : on aurait alors une influence du milieu sur le produit, mais en réalité, parce qu'il y a des lois de la production et de la demande sur tous les produits, dès qu'il y a modification, pour l'un d'eux, il y en a pour tous. Toute l'économie est

une, et l'amélioration de l'une des industries amène ou accentue le développement des autres. Si, au contraire l'une d'elles, par exemple celle de l'automobile, se ralentit, l'industrie de l'acier en est affectée, ainsi que celle du cuivre, du verre, et une multitude d'autres. Et l'on voit alors que ce n'est plus le milieu qui est dominateur, mais au contraire la production qui modifie constamment le milieu et l'on peut très bien en rapprocher cette opinion :

« L'ingénieur est toujours tenté de dire » : un prix de revient bas ne peut être obtenu que par la série ». Je vous répondrai : « La série ne peut être obtenue que par un prix de revient bas ! » (1)

Ford, avec sa vente à faible bénéfice et ses méthodes de travail, a fait énormément pour le développement de l'économie américaine. Mais il n'en reste pas moins vrai qu'il y a toujours une caractéristique qui lie la production au prix de revient et une autre qui exprime la consommation en fonction du prix de vente, ceci étant indépendant du rapport de causalité entre milieu et production. Il y a donc, une fois l'équilibre déterminé, des tensions, parce que la consommation naît du désir d'utiliser et que quelques hommes veulent produire. Avant donc de passer à la réalité, toutes les tensions se produisent dans le plan intellectuel, où il y aura des influences de l'esprit humain, d'une part par ses qualités et ses défauts, et aussi par son évolution.

Comme défaut, nous étudierons l'inertie intellectuelle

(1) Goudard. — S. I. A., p. 22.

et comme évolution, nous parlerons de la confiance ou la non confiance de l'avenir.

Il est difficile et délicat de changer la manière de faire ou de voir des gens, et il faut beaucoup d'égards et de doigté pour leur faire exécuter des choses nouvelles, même quand ils savent que ce sera mieux ainsi.

C'est ainsi que, au moment des crises de surproduction dans l'agriculture Américaine (blé 1923, coton 1925) le gouvernement a demandé à chacun de faire des approvisionnements de farine ou de tissus afin de diminuer cette surproduction. Nous avons lu que les fabricants de chaussures américaines avaient l'intention de faire une campagne de presse pour que chaque Américain ait une garde robe d'au moins 4 paires, ou mieux encore de 7 paires (1).

Pour arriver à vaincre cette inertie, il faut une volonté de tous les instants, pour se diriger vers le but à atteindre. Et pour faire pénétrer un état d'esprit dans la masse, il faut se servir de la publicité sous toutes les formes (par journaux, par affiches, par la parole).

C'est ainsi que le célèbre « Notre avenir est sur l'eau » de Guillaume II, est un thème qu'il reprenait constamment par la parole et par les actes, et c'est par lui qu'avant la guerre, l'Allemagne menaçait considérablement l'Angleterre.

Il est assez curieux de voir l'influence de cette publicité. Un grand Magasin, effrayé du prix qu'elle lui coûtait, avait essayé de la réduire dans d'assez fortes pro-

(1) Journée industrielle, 4 novembre 1927.

portions afin de diminuer ses frais généraux, mais le chiffre d'affaires tomba alors tellement qu'il fut obligé de lui redonner son importance première.

Une marque de chocolat connue avait supprimé sa publicité : immédiatement sa vente diminua de 30 %.

Il est d'ailleurs amusant de voir chaque producteur essayer de synthétiser sa fabrication ; par une formule qui fait image et qui pénètre mieux dans l'esprit du public.

N'avons-nous pas eu en automobile « La voiture qui vient », « la voiture qui grimpe ». « La première voiture française construite en grande série ».

D'ailleurs, suivant que l'on appelle la même chose d'un nom ou d'un autre, on voit des gens avoir des réactions différentes. Nous nous intéressons à la rationalisation du travail et en avons souvent discuté avec d'autres personnes. Eh bien ! quand on parle de « Système Taylor » ou de « Principes américains d'organisation du travail », en général, l'interlocuteur voit rouge et vous prend violemment à partie disant que les Américains n'y connaissent rien, et que même si ces procédés marchent aux Etats-Unis, ils ne peuvent fonctionner en France. Si au lieu de cela, vous leur parlez d'organisation rationnelle du travail, les gens l'acceptent très bien et regrettent qu'on ne s'en serve pas plus en France.

C'est un fait que l'industrie s'est développée surtout dans les pays commerçants, où par le contact continué avec le client, le marchand a mieux pu flatter ses goûts, en même temps qu'il les dirigeait. C'est à leur souplesse dans cet ordre d'idées que les Allemands ont dû leur grande prospérité.

Chacun de nos actes engage l'avenir dans une certaine mesure, ceci particulièrement au point de vue échange, l'ouvrier, l'agriculteur, le commerçant, ont une certaine somme à dépenser, et ne peuvent dépenser plus. Pour eux se pose le problème de l'utilité limitée. Doivent-ils épargner pour avoir de l'argent devant eux ou pour s'acheter quelque chose ? doivent-ils dépenser immédiatement. Tout cela varie avec le pays, avec les mœurs, et là encore, on rencontre très souvent l'habitude. Cependant souvent, ces dernières années, dans divers pays, à la suite de la baisse des monnaies, chacun cherchait à acheter des objets de première nécessité, plutôt que de garder de la monnaie qui s'avilissait rapidement. En sens inverse, au moment de l'amélioration des changes, tout le monde croit à la baisse des prix, d'où abstention et crise de surproduction. Les gens achètent d'autant moins, dans les milieux d'ouvriers et d'employés que les temps de travail, et par conséquent les salaires, diminuent et que l'on craint le chômage complet.

Comme autre exemple, nous parlerons des principes scientifiques d'organisation du travail où l'on a souvent affaire à l'inertie et à la non confiance non seulement des ouvriers, mais encore de la direction.

Le mieux que nous ayons à faire est de citer les propres paroles de Taylor : « Le grand problème de la » transformation du système d'organisation consiste en » un changement complet dans l'attitude et les habitudes, à la fois des ouvriers et de ceux qui les dirigent. » Ce changement ne peut être obtenu que graduellement,

» et en montrant à l'ouvrier beaucoup d'exemples pra-
» tiques qui, combinés avec les instructions qu'il reçoit
» arrivent à le convaincre de la supériorité de la nou-
» velle méthode sur l'ancienne. Ce changement de l'es-
» prit de l'ouvrier demande du temps et on ne peut
» essayer de l'obtenir trop vite. L'auteur a mille fois
» averti ceux qui voulaient changer leur système d'or-
» ganisation, que c'était une affaire de 2 ou 3 ans, par-
» fois de 4 ou 5 ans. Les premiers changements doivent
» être faits avec une prudence excessive, et on doit com-
» mencer par les appliquer à un seul ouvrier, tant que
» celui-ci n'aura pas été convaincu des avantages que
» lui offre la nouvelle méthode, il ne faut pas entre-
» prendre aucun autre changement. Les ouvriers sont
» ensuite amenés, l'un après l'autre, à modifier leur ma-
» nière de faire. Lorsque un quart ou un tiers des
» hommes employés par la compagnie s'est formé à la
» nouvelle méthode, on obtient alors des progrès ra-
» pides, car au bout de ce temps, il se produit, en gé-
» néral, un revirement complet de l'opinion commune
» et presque tous les ouvriers qui travaillaient avec
» l'ancien système désirent profiter des bénéfices que
» reçoivent ceux qui travaillent avec le nouveau » (1).

On voit que ces éléments psychologiques n'interviennent que dans des changements relativement importants de ce qui est (crises, changements de méthodes, emprunts). Donc dès qu'il s'agira de crises, il faudra toujours tenir compte de ces facteurs psychologiques en

(1) TAYLOR. — *Principe d'organisation scientifique*, p. 408.

plus des facteurs purement économiques : on diminue l'intensité des crises par des mesures qui redonnent la confiance au public (création de certificats du Clearing House aux Etats-Unis pour les crises à partir de 1893, suppression de l'Act de 1844 en Angleterre (1), avance ou prêts de l'Etat aux établissements de Crédits, Moratorium au moment de la guerre) (2).

On voit donc que toute étude d'une période économique, se divise en 2 parties, celle à faible variation des différents facteurs, (par conséquent on a une faible influence des facteurs psychologiques), et celle à fortes différences (crises économiques, inventions, découvertes) où la psychologie intervient quelquefois pour ralentir le mouvement, quelquefois pour l'accentuer. Les phénomènes ont alors une allure très autre et où très souvent les qualités extérieures (que le public peut seul voir et juger) priment de beaucoup les qualités internes, et c'est une cause de la si grande influence de la presse, dans tous les mouvements d'opinion.

Dans ce qui suivra, nous supposerons des variations économiques faibles et nous n'aurons pas à tenir compte de l'inertie intellectuelle, qui, si elle ralentit en général les phénomènes, n'en changent pas le sens général.

(1) LESCURE. — *Crises de la production. Op. cit.*

(2) GERMAIN MARTIN. — *Les Finances publiques de la France et la fortune privée (1914-1925)* p. 100 et suivantes.

CHAPITRE VI

ÉQUILIBRE

PRODUCTION — SALAIRE — CONSOMMATION

C'est un équilibre plus complexe encore que ceux que nous avons vu jusqu'à présent ; non seulement, il contient les phénomènes de production et de consommation, mais encore il leur relie le salaire, (celui-ci influe sur le prix de revient d'un côté, sur le pouvoir d'achat et par conséquent la consommation de l'autre).

Cet équilibre embrasse en quelque sorte une partie importante de l'économie politique et se rapproche davantage de la pratique, puisqu'il comporte un élément important au point de vue résultats : le salaire.

Nous l'étudierons en 2 parties : équilibre salaire consommation, d'une part, et l'équilibre production salaire,

Équilibre salaire-consommation

Avant de commencer cette étude, il nous faut comparer 2 méthodes, la méthode française et la méthode américaine.

La méthode française (1) : « Monsieur Lepoutre cons-
» truisit un tissage de laine contre la gare frontière
» d'Halluin, à 500 mètres du territoire belge, commode
» pour l'embauchage des ouvriers domiciliés en Belgi-
» que et qui y vont manger et dormir. Ils peuvent ainsi
» supporter une baisse de salaire impossible sur les
» ouvriers de Roubaix, obligés de se nourrir, de se vê-
» tir et de se loger en France où la vie est chère ».

La méthode américaine (2). « La fixation du salaire
» de la journée de huit heures à 5 dollars fut une des
» plus belles économies que j'ai faites, mais en la por-
» tant à 6 dollars, j'en fis une plus belle », ceci pour
» 2 raisons : « les ouvriers deviennent de plus en plus
» industriels une fois exempts des préoccupations
» étrangères à leur travail et le mouvement intense de
» l'argent finit par créer une richesse.

Il faut dire que l'industrie s'est développée dans des
circonstances différentes en Europe et aux Etats-Unis.

En Europe, la population agricole commençait à être
trop dense, et d'autre part la classe riche était assez
nombreuse, pour pouvoir absorber à elle seule toute
la production alors à ses débuts. L'entrepreneur pou-
vait, en payant ses ouvriers au minimum obtenir l'écou-
lement entier de sa production, c'est à ce moment-là
que Ricardo conclut que au fur et à mesure de l'aug-
mentation de la population, le salaire devait tendre
vers ce qui était indispensable à l'ouvrier pour se nour-

(1) Pierre HAMP. — *Un nouvel honneur N. R. F.*, p. 16.

(2) FORD. — *Ma vie et mon œuvre*, p. 168.

rir, se loger et se vêtir : ce fut la loi d'airain qui a été reprise par Malthus.

Heureusement l'organisation syndicaliste, et socialiste d'une part, l'apparition d'un esprit libéral et les lois ouvrières d'autre part, et enfin le développement intense de la production, plus rapide que celui de la population améliorèrent considérablement cet état de choses, et on s'aperçut que malgré les augmentations de salaires, on arrivait à vendre plus. Pourtant les prix de revient avaient varié dans le même sens que la paye des ouvriers, mais qu'avec ces salaires plus élevés, on avait créé une clientèle *qui pouvait acheter* autre chose que de la nourriture et *qui achetait*. Au contraire l'ancienne clientèle avait ses revenus diminués en même temps qu'elle était à peu près saturée de tout ce qu'on pouvait produire.

De plus, pour cette clientèle qui n'exige pas de luxe « point de salons aux installations coûteuses, un personnel peu nombreux » parce qu'elle admet facilement que l'objet qu'elle achète ressemble à celui du voisin, et il est plus facile de fabriquer à bon marché dans une usine qui doit faire des objets simples et semblables que d'éviter la prodigalité dans un établissement faisant des objets de luxe.

En Amérique, l'évolution avait été différente. Dès le début, par suite du manque de main d'œuvre, les salaires avaient été élevés, et ainsi on avait vu que l'on avait dans la classe ouvrière une grande faculté d'absorption. Marshall écrit en (1899) qu'il n'est pas rare aux Etats-Unis d'entendre dire que le meilleur homme

d'affaires est celui « qui s'arrange à payer les salaires les plus élevés », parce que cela représente deux choses : haut pouvoir d'achat et production sans gaspillage ; plus rapidement que pour un établissement à bas salaires, la faillite serait là. Puis, avec les progrès dans l'organisation du travail, comme on augmentait l'effort de l'ouvrier, on l'a payé plus. On a vu qu'alors on arrivait grâce à ces perfectionnements, à une baisse de prix de revient, celle-ci s'est produite en même temps que l'augmentation des salaires, elle a permis de vendre tout ce surplus de production, et ainsi on est arrivé à payer des ouvriers à des salaires qui nous paraissent fantastiques mais qui ont permis aux Etats Unis d'arriver à une prospérité inconnue chez nous.

Nous avons dit plus haut que, d'après Ricardo, étant donné l'augmentation de la population ouvrière, les salaires devaient tendre vers le living wage. D'ailleurs en fait, dès que le salaire est trop bas (maladie, chômage) des caisses interviennent.

Etant donné le caractère impératif de ce minimum (si le salaire général descendait au dessous, on arriverait à la disparition de la classe ouvrière, le *pouvoir d'achat réel* ne sera que la différence entre ce que gagne l'ouvrier et le living wage, le *pouvoir d'achat absolu* étant représenté par la totalité de ses gains.

Par le fait même qu'il vit, l'ouvrier a droit à ce living wage, même si par le fait des circonstances il ne peut pas travailler : c'est pour cela qu'on a pris des mesures d'assistance. Dès qu'il rendra un service, on lui donnera plus, et ce plus sera le pouvoir d'achat réel, avec

lequel il pourra acheter autre chose que l'indispensable : il sera un client de l'industrie. Sinon, il s'entassera avec sa famille dans un taudis, sa nourriture sera insuffisante, son hygiène nulle, ses vêtements seront achetés au revendeur, non à l'industriel ; ses enfants n'apprendront rien, vivront comme ils pourront.

Mais les mœurs évoluent sans cesse, et maintenant et dans n'importe quel milieu, il y a un certain nombre de choses qui n'étant pas obligatoires, sont cependant regardées comme presque indispensables : le vin, le journal, le cinéma.

Alors nous aurons un *pouvoir d'achat relatif* qui sera le surplus du gain par rapport à ces choses regardées comme presque indispensables, ce sera sur ce pouvoir d'achat que l'on pourra compter, pour des débouchés nouveaux : c'est grâce à lui que s'est développée l'industrie de la T. S. F. de la bicyclette, du phonographe. Ce sera par le désir d'avoir plus, que l'ouvrier travaillera davantage, et produira plus, sans qu'il y ait pour cela surproduction : ce désir d'avoir plus se traduira par deux tensions, une au point de vue travail puisqu'il travaillera plus pour gagner davantage, et une au point de vue achat, puisqu'il dépense ce qu'il gagne. Les deux tensions peuvent très bien se faire équilibre, et alors, elles seront remplacées par un équilibre qui aura pour valeur, la valeur commune de ces tensions, valeur plus grande que celle de l'équilibre primitif.

Pour avoir une idée de ce pouvoir d'achat relatif, il nous faut comparer le salaire de l'ouvrier français (le

compagnon gagnant environ 50 francs par jour et de l'ouvrier américain correspondant recevant 2.000 dollars par an.

L'ouvrier français (1) dépense approximativement 65% pour sa nourriture, c'est à dire 32 fr. 50, 12% pour son habillement, 5% pour l'habitation, 7% pour son entretien général et 4% pour des dépenses diverses, soit 35% pour des dépenses autres que la nourriture.

L'ouvrier américain travaillant 300 jours par an, gagne 6 \$ 66 par jour, c'est à dire 166 francs en moyenne, il en dépense pour sa nourriture 29 \$ 3⁰/₁₀, c'est à dire 48 francs (l'ouvrier américain gagne 3 fois plus que son camarade français, il dépense pour sa nourriture 1 fois et demi plus, il donne 20% pour son loyer, 15% pour ses vêtements, 15% pour son entretien, 6% pour son argent de poche, 5% pour ses économies et ses assurances, et le logement comprend chauffage central, téléphone, machines à laver, aspirateur de poussière, glacière et salle de bains.

L'ouvrier français moyen en dehors de sa nourriture a 17 francs 50 à dépenser par jour, l'ouvrier américain 118 francs, l'ouvrier américain gagne 3 fois plus, mais achète à l'industrie près de 7 fois plus.

L'industrie américaine y gagne encore.

Par le fait qu'il y a un certain nombre de choses presque qu'indispensables dans un milieu donné, et particulièrement dans le milieu ouvrier, toute augmentation de gains se traduit par une nouvelle répartition des dé-

(1) X. — Information 25 octobre 1927, p. 83.

penses qui fait que le pouvoir d'achat d'objets industriels augmente plus rapidement que les salaires, et si le coutelier de Sheffield ayant un salaire total (tant en nature qu'en argent) de 1585 fr. 38 en dépense 798 fr. 40 (ou 56%) pour sa nourriture, un coutelier de Londres qui reçoit 2.497 fr. 80 et a une personne de plus à sa charge, n'en dépensera que 1284 fr. 41, soit 51,5 % seulement (1).

Une augmentation de 60 % sur les salaires, est d'après Taylor, celle qui lui a donné les meilleurs résultats et elle a été reprise par Michelin comme sursalaire limite pour ses améliorations d'organisation du travail. Supposons que sur ces 60 % de sursalaire, 15 % serve à l'amélioration de la nourriture, 45 % restent pour l'amélioration des facteurs autres, c'est-à-dire que la valeur de ces facteurs autres passent de 35 % à 80 % du salaire normal, c'est-à-dire que le pouvoir d'achat industriel fait plus que doubler, alors que les salaires ne font qu'augmenter de 60 %.

Au début, Taylor n'a élevé en moyenne ses salaires que de 60 %, parce qu'alors les désirs des ouvriers au point de vue luxe étaient faibles : s'ils avaient gagné plus, ils auraient eu tendance à chômer volontairement de temps à autre. Peu à peu les habitudes se prirent, le confort devint nécessaire, et alors des gens comme Ford ont pu doubler les salaires de 2 dollars et demi à 5 dollars, sans que cela eut de répercussion sur la marche de l'affaire.

(1) LE PLAY. — *L'ouvrier européen*.

Comme le dit Ford : « Un pays ne pourrait aller loin, s'il « ne devait compter que sur le pouvoir d'achat de » ceux dont le revenu est indépendant de ce qu'ils reçoivent en échange de leur travail. Ce pays (les Etats-Unis) est soutenu uniquement par le travail. Le salaire témoigne d'un travail fait, il assure la continuité du travail. En réduisant les salaires vous réduirez le travail, parce que vous limiterez en même temps la demande dont le travail dépend.

« La question des salaires est plus importante pour les affaires que pour le travail ; elle affecte plus l'industrie que la main d'œuvre. Des salaires insuffisants nuisent à l'industrie bien plus rapidement qu'ils ne nuisent à la main d'œuvre.

Et ceci n'est que la traduction de ce que nous avons dit plus haut.

Mais ceci exige que l'ouvrier dépense une partie de ses gains, sans quoi l'industriel paierait plus cher l'ouvrier tandis que celui-ci n'achetant pas plus ne donnerait rien en échange. C'est le cas d'émigrants temporaires qui vont travailler dans un pays pour y amasser un pécule et retourner après dans leur pays natal et Ford dit que « quand il éleva les salaires à 5 dollars, il dut exercer cependant un certain contrôle « sur le mode d'existence des ouvriers parce que » beaucoup d'entre eux d'origine étrangère n'élèverent pas leur niveau d'existence proportionnellement à

(1) FORD. — *Aujourd'hui et demain*, p. 204.

» leurs nouveaux salaires. Mais dès que cela ne fut plus
» nécessaire, nous cessâmes complètement d'exercer le
» moindre contrôle ».

Équilibre salaire-prix de revient

Pour montrer ce que peut le désir de gagner plus, pour des ouvriers, et les résultats que l'on obtient avec de hauts salaires, nous citerons seulement ces 4 cas.

Cas des pelleteries (1) :

	Ancien système	Nouveau système
Nombre de pelleteurs	400 à 600	140
Tonnage moyen pelleté par homme	16	39
Journée moyenne de l'ouvrier	5,75	9,50
Prix de revient à la tonne . . .	8 0,360	8 0,165

Cas des vérificatrices des billes (2) :

	Ancien système	Nouveau système
Nombre d'ouvrières	120	35
Heures de présence	10 h. 1/2	8 h. 1/2 (y compris 4 récréa- tions de 10 minutes).
Salaires	100	180

Résultats plus sûrs.

En France pour l'étude du montage des robinets de bouteille à air comprimé, on est arrivé à produire

(1) TAYLOR. — *Op.*, p. 61.

(2) TAYLOR. — *Op.*, p. 82.

750 robinets par jour au lieu de 280 par une augmentation de salaire de 60 % ce qui représente une diminution du prix de revient par unité de 40 % (1).

On peut rapprocher ces exemples de ce fait : pendant l'essor qui a précédé la crise de 1873 à Berlin, le salaire des maçons avait doublé, parallèlement le nombre des pierres posées par jour et par maçon avait diminué de moitié (2).

On voit donc que toute augmentation de salaire entraîne une augmentation plus grande du pouvoir d'achat, donc de la demande, et si elle est bien dirigée, elle assure un moindre prix de revient, d'où influence à la fois sur les 2 courbes production et demande, grâce à ceci, on peut produire énormément plus, et grâce au nombre très imposant des ouvriers, assurer des profits totaux très grands, avec des profits partiels moindres, la puissance totale augmente d'autant.

Les Américains s'en sont admirablement rendu compte, grâce au fait qu'ils ont dû payer plus leurs ouvriers.

Et il est amusant de voir Ford, qu'on peut représenter comme le type de l'entrepreneur capitaliste, dire que le meilleur salaire est le plus élevé que l'employeur puisse payer régulièrement.

(1) Deux exemples de la méthode française chez Michelin, p. 23.

(2) LESCURE. — *Op. cit.*, p. 83.

CONCLUSION

On voit tout ce qu'on peut tirer de cette idée de différence en économie politique, parce que sont ces différences qui créent tout le dynamisme en économie politique comme en tout ordre d'idée.

C'est parce qu'il y a une différence de pression que la turbine hydraulique, que la machine à vapeur fonctionne. C'est parce que le marchand est plus aimable, que la marchandise est mieux présentée, est moins chère que l'on va plus dans un magasin que dans un autre.

Cette différence se traduira par des *tensions* quand on passera du plan psychique au plan réel, ou par une *différence de résultats* quand elle se passe constamment dans le plan réel (rente). Nous avons vu que cette idée de différence peut s'étendre aux phénomènes de monnaie. Nous les avons appliqués à ceux de salaire.

Il est probable que l'on pourra encore les appliquer à d'autres ordres d'idées, et que tous les progrès de l'économie politique, viendront de la connaissance exacte de ces différences et de leurs effets.

Vu, le Doyen,
BERTHELÉMY.

Vu, le Président de la thèse,
GERMAIN MARTIN.

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Paris,
CHARLÉTY.

BIBLIOGRAPHIE

BARONE. — Les syndicats (Cartels et Trusts). (*Revue de métaphysique et de morale*).

BOURGIN. — L'industrie et le marché, Alcan.

BOURGUIN. — De la mesure de la valeur (*Revue d'économie politique*, 1895).

BUREAU (P). — Introduction à la méthode sociologique (Paris, Bloud et Gay, 1923).

CANNAN. — Histoire des théories de la production et de la distribution, dans l'Economie politique anglaise, de 1776 à 1848 (*Trad. Franç.*, 1 vol. in-8°, Paris, Giard et Bière, 1910).

COLSON. — Cours d'économie politique, 6 tomes (Paris, Alcan, 1909-1920), L. 1, 2, 3, 4, édit. déf. L. 5, 6, 2^e édit).

COURNOT (A.) — Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses (Paris, 1838).

COURNOT A. — Traité de l'enchainement des idées fondamentales dans les sciences et dans l'histoire (2 vol. Paris, Hachette, 1861).

COURNOT. — Principe de la théorie des richesses (Paris, Hachette, 1863).

DAMOUGEOT-PERRON. — La Standard-Oil C^o, 1870-1923 (Paris. Budry, 1925).

DOLLEANS. — De l'accaparement (in-8°, Paris, 1902).

DUPUIT. — De la mesure de l'utilité des Travaux Publics (*Annales des Ponts et Chaussées*, t. XXI, série II, 1844 Paris, Carillan-Gœury).

DUPUIT. — De l'influence des péages sur l'utilité des voies de communication (*ibidem*, 1849, t. XXV).

DURKHEIM. — Les règles de la méthode sociologique (2^e édit., Paris, Alcan, 1907).

FAYOL. — Administration industrielle et générale (Dunod, 1920).

FORD. — Ma vie et mon œuvre (Payot 1926).

FORD. — Aujourd'hui et demain (*Ibidem*).

GERMAIN-MARTIN. — Les Finances publiques de la France et la fortune privée, 1914-1923. Payot, éditeur.

GONNARD. — Histoire des doctrines économiques (3 tomes, Paris, Nouvelle Librairie nationale, 1921-1922).

GUILHOT. — Théorie de la valeur d'après l'Ecole Autrichienne (Valence, 1907).

HAUSER. — Méthodes allemandes d'expansion économique (Paris, Colin, 1916).

HULDERMANN. — La vie de Albert Ballin (Payot, 1923).

JEVONS. — La monnaie et l'échange.

LAVERGNE. — La théorie des marchés économiques (Paris, 1910).

LESCURE. — Crises générales et périodiques de surproduction (Bordeaux, 1923).

LEVASSEUR. — Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France avant 1789, 2 tomes, Paris, Rousseau, 2^e édit., 1900-1901).

LIEFMAN. — Cartells et Trusts (Giard, 1914).

MALTHUS. — Principes d'économie politique (*Coll. des Princ. Econ.* Guillaumin, 1846, t. VIII).

MICHELIN. — Quelques brochures dont : cela vaut-il la peine de s'occuper du système Taylor ?

MOORE. — Economic cycles : their laws and their causes.

OPPENHEIMER. — L'Economie pure et l'Economie Politique (*Trad. franç.*, 2 vol. in 8°, Paris, Rivière 1914).

PARETO. — Cours d'Economie Politique, professé à l'Université de Lausanne (Pichon, 1896-1897, Paris, 2 vol.).

QUESNAY. — Œuvres économiques et philosophiques de Quesnay (Edit. Oncken, Paris, J. Peelman 1888).

PROUDHON. — Système des contradictions économiques, ou la Philosophie de la misère (Paris, Garnier, 1850).

RICARDO. — Œuvres complètes de David Ricardo. Collection des Principaux économistes (Guillaumin, Paris, 1855).

SACHOT. — Les prix de monopole (Paillé, 1926).

SMITH. — Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations (2 vol., Paris, Guillaumin, 1843).

SOMBART. — Les Juifs et la Vie Economique (Payot, 1924).

SOMBART. — Le Bourgeois (Payot, 1927).

TAYLOR. — Principes d'organisation scientifique (Dunod, 1927).

WALRAS L. — Eléments d'Economie Politique pure (Paris, Guillaumin, 1874).

2. Périodiques

Annales des Ponts et Chaussées.

Annuaire statistique de la France.

Bulletin de la statistique générale de la France.

Information économique et financière (L').

Journée industrielle (La).

S. I. A. (*Journal de la société des Ingénieurs de l'Automobile*).

X. — *Informations.*

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	5
CHAPITRE I. — Quelques particularités des lois économiques	9
CHAPITRE II. — Transformations et déplacements. Caractéristiques et quantités	12
CHAPITRE III — L'idée d'équilibre et son extension à l'argent valeurs et tensions	32
CHAPITRE. IV. — L'équilibre, production, consommation	50
CHAPITRE V. — Résultats pratiques	75
— VI. — Equilibre, production, salaire, consommation	88
Conclusion	99
Bibliographie	101
